

El debate sobre la tasa de beneficio*

Michel Husson¹, octubre 2010

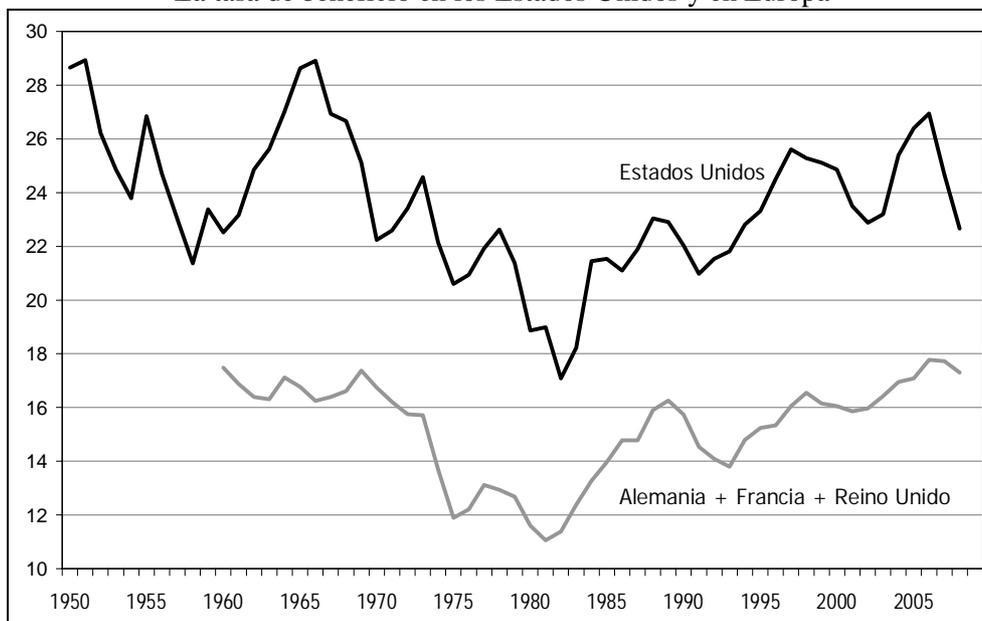
Desde hace varios meses se desarrolla una polémica sobre la tasa de beneficio. Este artículo trata de hacer el punto sobre este debate², que se centra sobre cuatro cuestiones esenciales:

- una cuestión de orden empírico: ¿Cuál es la evolución de la tasa de beneficio desde el inicio de los años 1980 en los grandes países capitalistas?
- una cuestión de orden teórico: ¿Cuál es el estatuto de la caída tendencial de la tasa de beneficio en el análisis marxista?
- una cuestión de orden “semi-teórico”: ¿Cuál es la naturaleza de la crisis?
- una cuestión de orden programático ¿Cual es el impacto de esta discusión sobre las propuestas avanzadas en el período abierto por la crisis?

La evolución de la tasa de beneficio

El punto de entrada del debate es saber si la tasa de beneficio sube o no desde el inicio de los años 1980, especialmente en los Estados Unidos, sobre los que se centra la mayor parte de los trabajos. Tanto en Estados Unidos como en los tres principales países europeos, aparecen claramente dos períodos: caída de la tasa de beneficio hasta el inicio de los años 1980, alza a continuación. Se constata que las fluctuaciones son más marcadas en Estados Unidos, donde la tasa de beneficio cae a partir de 2007, precediendo por otra parte a la crisis (Husson 2009b). Pero esa es la tendencia³.

Gráfico 1
La tasa de beneficio en los Estados Unidos y en Europa



A esta posición “alzista” se opone un análisis “bajista” (por emplear los términos más neutros posibles, prestados al lenguaje de la bolsa) que cuestiona este esquema y avanza otras evaluaciones de la tasa de beneficio, que no hacen aparecer tendencia al alza desde inicio de los años 1980.

* « Le débat sur le taux de profit », *Inprecor* n°562-563, juin-juillet 2010; traducción de Mikel de la Fuente

¹ <http://hussonet.free.fr>

² Siendo yo mismo parte de este debate -lo que justifica (por una vez) el uso de la primera persona- no pretendo una perfecta imparcialidad.

³ La base de datos de la Comisión Europea que utilizaba anteriormente contiene errores que falseaban los resultados - sobre todo para antes de 1980- y la he abandonado por otras fuentes nacionales (ver Husson 2010a).

El espectro es bastante amplio, puesto que va de un aumento menos neto a la caída tendencial, pasando por el encefalograma plano. Las razones que explican estas diferencias⁴ conciernen a las medidas del beneficio y del capital utilizadas para calcular la tasa de beneficio. Del lado del beneficio, se plantean dos cuestiones: ¿hay que tomar en cuenta, en el caso de Estados Unidos, a las empresas que no tienen el estatuto de *corporate*? Y, de forma más general, ¿hay que tomar en cuenta el beneficio de las sociedades financieras?

En Estados Unidos, las estadísticas del BEA (*Bureau of Economic Analysis*), diferencian los beneficios (*corporate profits*) calculados en el ámbito de las sociedades (*domestic corporate business*) y los ingresos de la propiedad (*proprietors' income*). Estos últimos abarcan a las empresas que tienen otro estatuto que el de sociedad (*corporate*): los partenariados (*partnerships*), los empresarios individuales (*sole proprietorships*) y las cooperativas exentas de impuestos (*tax-exempt cooperatives*). Incorporándoles, se reencuentra el concepto de excedente neto de explotación para el conjunto del sector privado y es por lo que he retenido esta definición amplia del beneficio. Sin embargo, esta elección modifica el nivel de la tasa de beneficio, aunque deja casi sin modificar su evolución.

En revancha, la evolución de la tasa de beneficio no es la misma cuando se toma o no en cuenta el beneficio de las sociedades financieras (bancos, seguros, etc). Si se le excluye de la definición del beneficio, la tasa de beneficio (siempre en los Estados Unidos) tiende a permanecer plana. Ello se comprende: la parte del beneficio captado por las sociedades financieras representa una parte creciente de los beneficios realizados por el conjunto del sector privado.

El argumento invocado es que se trata de beneficios virtuales que corresponden a la valorización del capital ficticio. Pero me parece que ahí tiene lugar una confusión entre contabilidad de empresa y contabilidad nacional: para esta última, el beneficio de las sociedades financieras se define grosso modo como la diferencia entre los intereses recibidos y los intereses abonados. Este flujo mide la capacidad de los bancos y las compañías de seguros de captar una del valor creado anualmente. En cuanto a la valorización de los activos, aparece en otro lugar, en las cuentas de patrimonio; lo mismo ocurre para las sociedades no financieras y para los hogares cuyo ingreso no incorpora la valorización de sus activos (acciones, viviendas, etc.) que se inscribe en otra cuenta, la de su “riqueza”⁵. El valor agregado de las sociedades financieras (y su beneficio) es un componente del PIB cuyas contrapartidas reales son el consumo, la inversión y el saldo exterior. No considerar a los beneficios del sector financiero como flujos reales conduciría a romper la igualdad contable entre las dos “ópticas” de medida del PIB.

A continuación vienen los problemas de medida del capital. Algunos lo evalúan en “bruto” más que en “neto”, dicho de otra forma no tienen en cuenta las amortizaciones, es decir, en términos marxistas, la transmisión del capital fijo a las mercancías. Pero la principal controversia se centra en el modo de valorización del capital: sea a precios corrientes -como lo hacen la mayor parte de los trabajos- sea a los costes históricos, que según Andrew Kliman (2009b), es el único método correcto. He discutido esta posición en el texto *Les coûts historiques d'Andrew Kliman*, retomado en parte en *La hausse tendancielle*. La respuesta de Kliman (*Masters of words*, 2010) no me parece que modifica los términos del debate sobre este punto ni cuestiona fundamentalmente los argumentos que yo avanzaba. El lector interesado puede pues hacerse directamente una opinión. A decir verdad, esta elección (costes históricos o precios corrientes) no tiene implicaciones empíricas tan considerables. La verdadera diferencia reside en las correcciones ulteriores aportadas por Kliman para medir la tasa de beneficio en valor y que conducen a tasas de beneficio tendencialmente a la baja desde hace 50 años (Husson 2009c).

⁴ Para una discusión más “técnica”, ver *La hausse tendancielle du taux de profit* (Husson 2010a)

⁵ En los Estados Unidos estos datos se elaboran por los *Flow of Funds Accounts* de la Federal Reserve Bank.

Dos lecturas del periodo neoliberal

Esta constatación del restablecimiento de la tasa de beneficio se inscribe en una lectura del período que subraya varios “hechos estilizados”. Este término es debido al economista Nicholas Kaldor (1961) que explicaba así su método: “Los hechos enumerados por los estadísticos presentan siempre escorias y parásitos y no pueden, por consiguiente, ser correctamente sintetizados. En estas condiciones, el teórico debería, a mi entender, poder apoyarse sobre una representación estilizada de los dichos, o dicho de otra forma, concentrarse sobre las grandes tendencias, dejando de lado las perturbaciones de detalle y después construir una hipótesis susceptible de explicar estos “hechos estilizados”, sin por tanto estar obligado a la precisión histórica o a la exhaustividad”. Entre los hechos estilizados retenidos por Kaldor se encuentran la estabilidad de la tasa de beneficio, de la ratio capital-producto y de la parte de los salarios. Este mismo método es todavía válido en la actualidad y es posible identificar cuatro hechos estilizados que caracterizan al capitalismo en su fase neoliberal: 1) caída de la parte de los salarios; 2) alza de la tasa de beneficio; 3) estancamiento de la tasa de acumulación; 4) aumento de la parte de los dividendos

Una de las características del capitalismo (visto a través de las gafas “alzistas”) es que la tasa de beneficio aumenta pero no conduce a un aumento de la tasa de acumulación. No se trata de decir que cae la tasa de acumulación sino de que no aumenta tanto como la tasa de beneficio. En la versión “bajista”, no existe evidentemente esta “tijera” entre beneficio y acumulación: la tasa de beneficio se estanca, la tasa de acumulación también, están pues en correspondencia.

Sin embargo, un argumento suplementario es avanzado por Louis Gill, siguiendo una sugerencia de François Chesnais: ¿y si la inversión se realiza en otros lugares que las metrópolis imperialistas? La inversión doméstica estaría en relativo estancamiento pero se compensaría ampliamente por la inversión exterior, especialmente en los países emergentes.

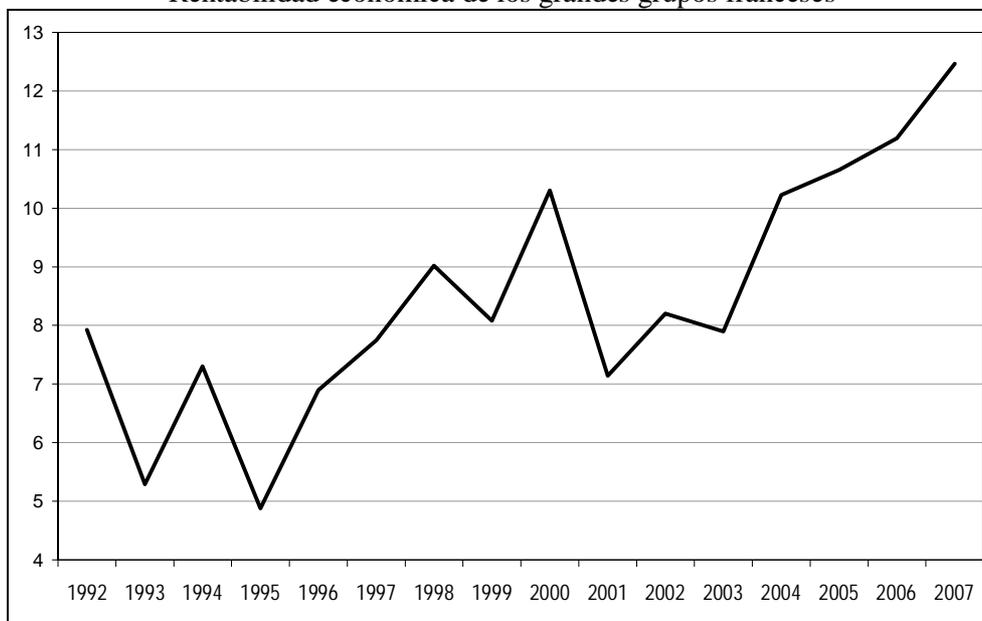
Esta objeción plantea un problema más general. La mundialización capitalista tiende a disolver la significación económica de las fronteras nacionales: el mapa de las multinacionales se corresponde cada vez menos con el de los países. Cogiendo un solo ejemplo, el déficit comercial de los Estados Unidos está ligado en gran parte a las importaciones provenientes de países emergentes como China, pero se corresponde también con las inversiones y deslocalizaciones de firmas USA. Los útiles contables habituales están cada vez menos adaptados a esta economía mundializada. Dicho esto, no es una objeción suficiente el crecimiento más rápido de la inversión internacional. Para que reduzca la “tijera” entre beneficio y acumulación sería necesario mostrar que su rentabilidad es inferior a la de la inversión doméstica, lo que es muy improbable.

Una dificultad suplementaria se debe a que los datos sobre la inversión internacional tienen dificultad en distinguir las “verdaderas” inversiones de las colocaciones financieras y de movimientos en el interior de los grupos. Un reciente estudio muestra que en el caso de Francia, una definición más estricta de los flujos de inversión conduce a deshinchar sensiblemente su talla: en 2008, las inversiones francesas en el extranjero no representarían más de 80 mil millones de euros contra 137 con el método tradicional de cálculo. En sentido inverso, las inversiones extranjeras en Francia no habrían sido más que de 10 mil millones en lugar de 66 (Nivat y Terrien 2010).

Se trata ahí de una amplia materia que sobrepasa la cuestión de la tasa de beneficio. Se puede, sin embargo, movilizar los raros datos argumentando sobre el conjunto de los grupos. Se dispone así de una preciosa información basada sobre una base de datos de *Thomson Financier*. Reagrupa los resultados de 215 sociedades no financieras que figuran en el índice de las 250 más grandes empresas clasificadas por su capitalización bolsística. Estas empresas están fuertemente internacionalizadas, puesto que ellas realizan el 60% de su cifra de negocios fuera de Francia (32 % en Europa y 28 % en el resto del mundo). Estas cuentas consolidadas conciernen pues a magnitudes que no se reducen a Francia, se trate de salarios o de inversión.

Se reencuentran entonces los hechos estilizados comentados anteriormente, en primer lugar el aumento de la tasa de beneficio, medido aquí como la relación entre el beneficio y el capital total (gráfico 2). Esta evolución al alza es más marcada que para el conjunto de las sociedades no financieras, lo que quiere decir que los grandes grupos obtienen tasas de beneficio más elevadas, en parte gracias a su internacionalización. Notemos de pasada que el capital se mide aquí como lo hacen los capitalistas en su balance, es decir, a los costes históricos, lo que muestra que el alza de la rentabilidad aparece incluso con esta medida que Kliman presenta como la única posible.

Gráfico 2
Rentabilidad económica de los grandes grupos franceses



ROCE *Return on Capital Employed* ROCE retorno del Capital Empleado
Sociedades no financieras del SBF 250, salvo Vivendi y France Telecom
Fuente: du Tertre & Guy (2009)

Un examen más detallado de estos datos (cuadro 1) muestra que la intensidad capitalista permanece aproximadamente constante, lo que implica que el aumento de la rentabilidad se debe en lo esencial a un retroceso considerable de la parte de los salarios en el valor agregado: ella cae 11,6 puntos en el período considerado.

Cuadro 1
Distribución del valor agregado de los grandes grupos franceses

	1992-1995	2004-2007	diferencia
Salarios	66,4	54,8	-11,6
Beneficios brutos	33,6	45,2	11,6
Resultado bruto	24,0	33,5	9,5
Inversión bruta	24,7	25,8	1,1
Dividendos pagados	2,0	6,2	4,2
Financiación externa	2,7	-1,5	-4,2

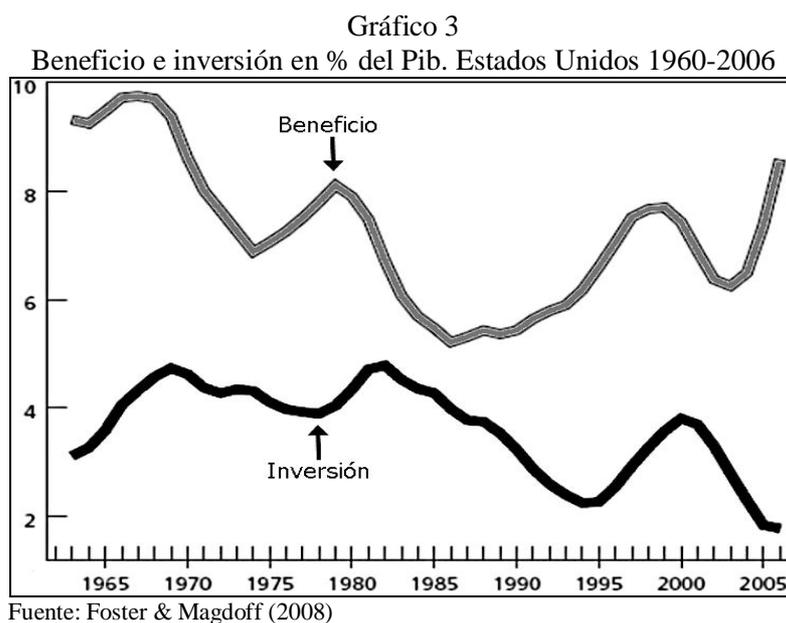
Sociedades no financieras del SBF 250, salvo Vivendi y France Telecom
Fuente: du Tertre & Guy (2009)

A pesar de este salto de los beneficios, la inversión bruta sólo aumenta en 1,1 puntos y se ve pues aparecer la famosa “tijera” entre beneficio e inversión: la diferencia es pues de 8,4 puntos. Este beneficio no invertido está destinado al desendeudamiento puesto que la financiación externa cae en 4,2 puntos y a continuación al aumento de los dividendos pagados que pasan del 2 % al 6,2 % del valor agregado. Incluso restando del beneficio los intereses (en caída) y los impuestos (en alza), la parte del resultado bruto, dicho de otra forma los beneficios después de impuestos e intereses (pero antes de amortizaciones), aumenta en 9,5 puntos.

En resumen, el conjunto de los hechos estilizados se reencuentra en estos estudios que tienen, una vez más, el doble interés de basarse en la contabilidad y de no limitarse al espacio nacional. Ello confirma en particular que la inversión en el extranjero no compensa el débil dinamismo de la inversión doméstica.

La “tijera” entre beneficio y acumulación de capital es efectivamente una característica fundamental del capitalismo contemporáneo sobre la que insisto desde hace largo tiempo (ver por ejemplo Husson 1999). Y esta constatación es ampliamente compartida. Así, el libro de Patrick Artus, *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, habla de un “capitalismo sin proyecto”. Un estudio de la ONU subraya explícitamente este fenómeno (Husson 2008b). Toda una literatura de inspiración “postkeynesiana” da por sentado este hecho e intenta explicarlo. Uno de los autores más interesantes de esta corriente, Engelbert Stockhammer (2006), planteaba así la cuestión del enigma inversión-beneficio (*investment-profit puzzle*): “Nos encontramos pues confrontados con un enigma interesante: la ratio de la inversión con el beneficio hace aparecer una tendencia a la baja (y) todos los países muestran una tendencia similar. Aunque eso sea una consecuencia lógica de la evolución relativa de las inversiones (en caída) y de los beneficios (en alza), ello plantea cuestiones interesantes que, curiosamente, han recibido poca atención hasta el presente. La primera es saber porqué las empresas no invierten sus beneficios. Se podría llamar a esta cuestión la cuestión marxista”.

John Bellamy Foster y Fred Magdoff (2008) señalan la “espectacular desconexión entre los beneficios y la inversión neta en los Estados Unidos: esta última cae “significativamente” en porcentaje del PIB, mientras que la parte de los beneficios en el PIB alcanza “un nivel nunca observado desde el comienzo de los años 1970” (gráfico 3).



En resumen, existen dos lecturas de la configuración puesta en marcha por el neoliberal, que se pueden resumir en el siguiente cuadro:

Cuadro 2

Dos lecturas del capitalismo neoliberal

	Posición “alzística”	Posición “bajística”
tasa de beneficio	alza tendencial	estancamiento o caída
tasa de acumulación	constante	constante
parte de los salarios	caída	constante
parte de los dividendos	alza	alza

Los cuatro hechos estilizados del análisis “alzista” son compatibles entre ellos y conducen a una “narración” coherente del período. No sucede lo mismo con los análisis “bajistas” que, por otra parte, sólo raramente proponen un punto de vista de conjunto.

Para mostrarlo, partamos de la parte de los dividendos (los beneficios no invertidos) en el beneficio total: parece difícil negar que ha aumentado fuertemente en el período (cuadro 3). Por otra parte, existe acuerdo para decir que la tasa de inversión no ha aumentado. Ello implica que la contrapartida del aumento de los dividendos (siempre en proporción del beneficio o del valor agregado) es una caída de la parte de los salarios. Pero en este caso la tasa de beneficio debería haber aumentado.

Cuadro 3

Dividendos en % del valor agregado

	1980	2008	Diferencia
Alemania	12,1	20,7	8,6
Estados Unidos	2,9	6,3	3,4
Francia	3,1	8,4	5,3
Reino Unido	9,2	17,3	8,2

Fuentes: cuentas nacionales, Husson (2010d)

Una primera forma de salir de esta contradicción lógica sería mantener que la tasa de beneficio ha permanecido constante (o habría bajado) a pesar de la caída de la parte de los salarios, debido a que habría aumentado la composición orgánica. Pero ningún partidario de esta tesis produce esta demostración y con motivo: los movimientos de la relación capital/producto (una aproximación de la composición orgánica del capital) son de débil amplitud y más bien a la baja.

La única vía de salida consiste en mantener que la parte de los salarios no ha caído pero esto es al precio de una afirmación cuestionable, incluso en el caso de los Estados Unidos. Louis Gill (2010) afirma que “la parte de los beneficios en el valor agregado ha permanecido prácticamente constante de 1980 a 2008 en los Estados Unidos” y produce el gráfico 4A reproducido más abajo. Se podría oponerle el gráfico 4B que muestra al contrario que la parte de los beneficios ha aumentado de 5 a 6 puntos entre el inicio de los años 80 y la actualidad.

¿Aún un debate incomprensible entre estadísticos? No: los dos gráficos están contruidos sobre los mismos datos. El gráfico de la derecha utiliza una escala diferente y razona sobre un período más amplio que permite visualizar bien el paralelismo entre la parte de los beneficios (en grueso, equivalente a la tasa de explotación) y la tasa de beneficio: caída antes de 1980, alza tendencia a continuación.

Parte de los beneficios en el valor agregado en los Estados Unidos

Gráfico 4^a

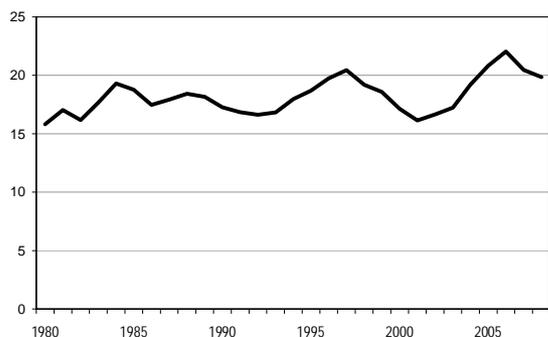
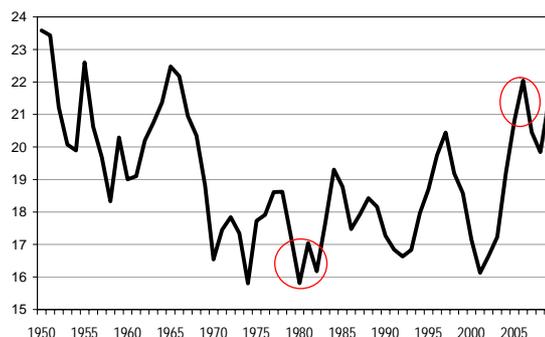


Gráfico 4B



Kliman (2009c) adopta la misma posición: “los asalariados reciben una parte relativamente constante del Pib producido por las sociedades, todo a lo largo del período de postguerra. Este reparto no tiene mayor efecto sobre la tasa de beneficio”. Precisa que esta “relación de los ingresos

de la propiedad con la remuneración de los asalariados es similar a lo que Marx llama tasa de plusvalía”. Sin embargo, es un hecho bien conocido que el salario mediano se ha desconectado de la productividad del trabajo, lo que debiera conducir a una caída de la parte de los salarios.

La solución a esta aparente contradicción se encuentra del lado de los salarios de los directivos, que han aumentado fuertemente: ¿cuál es la naturaleza de los muy altos salarios cuya parte ha aumentado constantemente en los Estados Unidos? Kliman hace de ellos una categoría aparte, que no es ni la plusvalía ni el capital variable e insiste sobre el hecho que estos ingresos escapan a las empresas. Es un razonamiento muy discutible: con estas cuentas, ¿tampoco serían plusvalía los dividendos pagados a los accionistas, puesto que, por definición, estos beneficios no son retenidos por las empresas? Sin embargo, basta con excluir el uno por ciento de los más altos salarios para encontrar una caída de la parte de los salarios tan marcada en los Estados Unidos como en Europa (Husson 2010d).

Rehagamos el razonamiento al revés y admitamos que la tasa de beneficio, la tasa de acumulación y la parte de los salarios son constantes. Pero si todo es constante en proporción al valor agregado (los beneficios, los salarios y la inversión) no se entiende como podría aumentar la parte de los dividendos. En resumen, la lectura “bajista” conduce lógicamente a negar, sea el aumento de la parte del distribuido a los accionistas sea la caída de la parte de los salarios, que son, sin embargo, dos rasgos característicos del capitalismo contemporáneo.

La ley de la caída tendencial de la tasa de beneficio

En la vulgata marxista, la trayectoria de la tasa de beneficio depende de la evolución relativa de sus dos componentes, la tasa de explotación -en el numerador- y la composición orgánica del capital en el denominador. Se dice a continuación que la tasa de explotación puede aumentar hasta un cierto punto solamente, mientras que la composición orgánica aumenta de forma continua. Por consiguiente, la tasa de beneficio acaba por caer (es una ley tendencial). La ley es pues, a fin de cuentas, una ley del alza tendencial de la composición orgánica: la acumulación se traduce por un aumento del trabajo muerto (el capital) en relación con el trabajo vivo, único creador de plusvalía. En estas condiciones, la plusvalía tiende a aumentar menos rápidamente que el capital avanzado, de ahí la caída de la tasa de beneficio. La noción de “ley tendencial” significa que la tasa de beneficio no baja siempre y en todos los lugares, pero, a fin de cuentas, la tendencia domina sobre las contratendencias.

Esta presentación clásica no es correcta, ya que no descompone suficientemente los factores que determinan la evolución de la tasa de beneficio y no hace aparecer la doble influencia de la productividad del trabajo, a la vez sobre el numerador y sobre el denominador. En el numerador es claro: cuando la productividad se acelera y el salario real no la sigue, la tasa de explotación aumenta. Es lo que Marx llamaba la plusvalía relativa.

Pero las ganancias de productividad tienen también un efecto sobre el denominador, dicho de otra forma, sobre la composición orgánica: hacen caer el precio de las “máquinas” que componen el capital fijo y pueden así compensar el aumento de su número. Hay que distinguir dos nociones: composición técnica y composición orgánica del capital. Nadie cuestiona que la composición **técnica** del capital (el número de “máquinas” en relación con el número de asalariados) aumenta tendencialmente. Pero ello no implica un alza de la composición **orgánica** (en valor): las ganancias de productividad intervienen aquí, haciendo bajar el valor de las “máquinas” que componen el capital fijo y pueden así compensar el aumento de su número.

Esta es justamente una de las “causas contrarrestantes” de la caída tendencial de la tasa de beneficio enunciadas por Marx: “En suma, el mismo desarrollo que hace aumentar la masa del capital constante en proporción con el capital variable, disminuye, como consecuencia de la fuerza productiva acrecentada del trabajo, el valor de sus elementos, e impide en consecuencia que el valor del capital constante, si bien aumenta permanentemente, lo haga en la misma proporción que

su volumen material, es decir que el volumen material de los medios de producción puestos en movimiento por la misma cantidad de fuerza de trabajo. En casos aislados incluso puede aumentar la masa de los elementos del capital constante, mientras su valor permanece invariado o incluso disminuye”⁶. Así, “las mismas causas que generan la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, moderan asimismo la efectivización de esa tendencia en la realidad”.

Pero, precisamente porque se trata de las “mismas causas” (la productividad del trabajo) no hay ninguna razón *a priori* para pensar que la tendencia domine sistemáticamente sobre la contratendencia. Todavía una vez más, la productividad del trabajo es susceptible de compensar, a la vez, de forma perfectamente simétrica, la progresión del salario real y el robustecimiento del capital físico. O bien, sería necesario postular que la productividad del trabajo progresa sistemáticamente menos rápidamente en la sección de los bienes de producción que en la de los bienes de consumo, pero es la configuración inversa la más frecuente.

La evolución de la composición orgánica del capital está pues indeterminada, como podía sugerir Marx: “En casos aislados incluso puede aumentar la masa de los elementos del capital constante, mientras su valor permanece invariado o incluso disminuye”. El numerador y el denominador de la tasa de beneficio pueden pues permanecer constantes y, en consecuencia, la misma tasa de beneficio.

Si se quieren estudiar las condiciones de evolución de la tasa de beneficio, es preciso pues abandonar la descomposición binaria clásica (tasa de plusvalía/composición orgánica del capital) por una descomposición ternaria, haciendo intervenir al salario, la productividad del trabajo y la eficacia del capital, es decir la ratio producto/capital. Se obtiene entonces el resultado siguiente: la tasa de beneficio aumenta si la progresión del salario real es inferior a la de la “productividad global de los factores”, definida como la media ponderada de la productividad del trabajo y la eficacia del capital⁷. En términos simples, las ganancias de la productividad del trabajo pueden compensar a la vez al aumento del salario real y del capital físico por cabeza. El error de la presentación canónica de la ley consiste en olvidar esta posibilidad, confundiendo la composición orgánica del capital (en valor) con su composición técnica.

Puesto que el argumento ha sido utilizado por Chris Harman (2010b), es necesario señalar que este análisis no tiene nada que ver con el “teorema de Okishio”. Se presumía que este teorema demostraba que la tasa de beneficio no puede caer debido a que los capitalistas no introducirán nunca las tecnologías susceptibles de hacerla caer. Esta demostración olvida evidentemente la competencia entre capitales individuales y la incertidumbre que acompaña a todo proceso de inversión. Pero la referencia a este teorema está fuera de sujeto: hay en efecto una clara diferencia, que se desprende de la lógica más elemental, entre decir que la tasa de beneficio *puede no* caer y afirmar, como lo hace Okishio, que la tasa de beneficio *no puede* caer. Son dos debates diferentes.

Es necesario pues restituir el enunciado de Marx en un análisis de la dinámica del capitalismo y presentar una versión de largo plazo de la ley, que podría enunciarse así: “Las condiciones de funcionamiento del capitalismo pueden reunirse durante un período bastante amplio, pero los dispositivos que aseguran su obtención no son estables o, en todo caso, no pueden ser reproducidos duraderamente” (Husson 1996). Al cabo de un momento, el aumento del capital por cabeza ya no produce las mismas ganancias de productividad. Es la doble desaceleración de la productividad del trabajo, en relación con el capital por cabeza pero también en relación con el salario, lo que inicia la caída del beneficio. Son las contradicciones estructurales del capitalismo (búsqueda del beneficio máximo, competencia entre capitales) las que conducen tendencialmente a esta caída. Pero este esquema sólo se aplica sobre un horizonte amplio, el de la teoría de las ondas largas.

⁶ *El Capital*, Libro tercero, capítulo XIV, “Causas contrarrestantes”

⁷ Por una demostración más detallada, ver *La hausse tendentielle du taux de profit*, artículo citado, segunda parte.

Por otra parte, esta eficacia global es indisociable de la adecuación a las necesidades que no resulta de la tecnología: es necesario, además, que el salario real se dirija hacia las “buenas” mercancías desde el punto de vista de la productividad que permiten. La tasa de beneficio debe ser pues concebida como un indicador sintético de la dinámica del capital que refleja el conjunto de las modalidades de reproducción del capital, desde el lado de la producción (creación de plusvalía) y del lado de la realización (ventas).

Los tiempos del capital y la naturaleza de las crisis

Una de las razones de las divergencias de puntos de vista entre economistas marxistas reenvía a un problema de método: ¿se puede extender el análisis del ciclo a una comprensión general de la dinámica del capitalismo y sus diferentes niveles de crisis? ¿Se puede movilizar, para analizar la crisis actual, los mismos útiles que los correspondientes a las crisis periódicas? Se podría perfectamente defender la idea que esta distinción no se encuentra verdaderamente trabajada por Marx, que no dispuso de un período muy amplio de observación ni de una teoría de las crisis completamente acabada. Pero, salvo que se piense que el marxismo se reduce a los escritos de Marx, hay que tener en cuenta los desarrollos posteriores que han permitido una mejor comprensión de la dinámica capitalista.

Los trabajos de Kondratiev sobre los “ciclos largos” han inaugurado una nueva perspectiva consistente en periodizar la trayectoria del capitalismo. Pero su error es justamente haber concebido estos movimientos largos como ciclos y ese es el objeto principal de la crítica que le ha dirigido Trotski. Hay que leer su breve artículo, “La curva del desarrollo capitalista”, publicado en 1923, en el que sienta las bases de una comprensión del tiempo largo de la historia del capitalismo:

“Observamos en la historia que los ciclos homogéneos están agrupados en series. Épocas enteras de desarrollo capitalista existen cuando un cierto número de ciclos están caracterizados por auges agudamente delineados y crisis débiles y de corta vida. Como resultado, obtenemos un agudo movimiento ascendente de la curva básica del desarrollo capitalista. Obtenemos épocas de estancamiento cuando esta curva, aunque pasando a través de parciales oscilaciones cíclicas, permanece aproximadamente en el mismo nivel durante décadas”.

Esta línea de investigación será retomada por diferentes autores y, más adelante, fue sistematizada por Mandel con la teoría de las ondas largas. El análisis marxista debe pues integrar esta aportación, adoptando una aproximación histórica del capitalismo y retomar a su cuenta la noción de “orden productivo” (Martin, Dupont, Husson, Samary, Wilno, 2002). Concretamente, se trata de explicar las diferencias entre el capitalismo neoliberal que se ha puesto en marcha a partir del inicio de los años 1980 y el llamado capitalismo “fordista” de los “Treinta gloriosos”. Tanto en un caso como en el otro, se trata todavía y siempre del capitalismo, pero su dinámica, su modo de reproducción, sus efectos sociales, son diferentes. Dicho de otra forma, se trata de periodos históricos diferentes: “Las ondas largas son más que simples movimientos de ascenso y caída de la tasa de crecimiento de las economías capitalistas. Son, en el sentido completo de la palabra, periodos históricos específicos” (Mandel 1980).

La teoría marxista se confronta así a una doble tarea: subrayar que las relaciones sociales fundamentales son invariantes pero, al mismo tiempo, que su puesta en marcha no es la misma, en función especialmente de las relaciones sociales de fuerza diferentes. Si no se lleva a cabo correctamente ese trabajo, la ausencia de periodización histórica conduce a un cierto número de derivas, la primera de las cuales es la de aplicar a las ondas largas los útiles de análisis adaptados a los ciclos cortos.

La modelización del ciclo es una aportación esencial de Marx, que fue un precursor y no ha sido nunca verdaderamente sobrepasado. Simplificando al extremo, su esquema es el siguiente: durante el boom, el aumento de la tasa de beneficio y la competencia conducen a los capitalistas a anticipar la continuidad del movimiento y a invertir demasiado. Pero ese exceso de capital no consigue

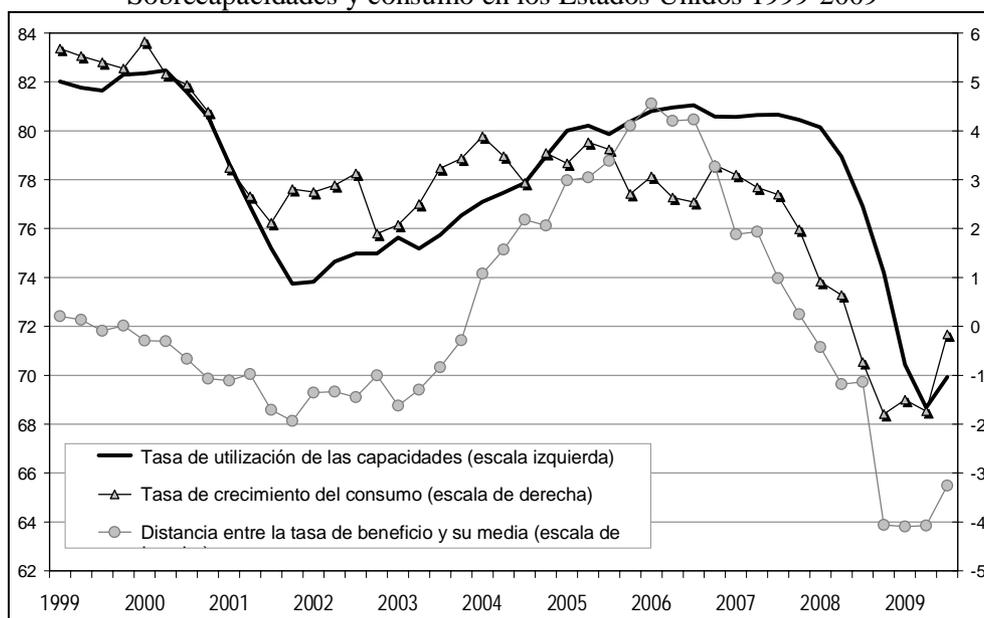
valorizarse: la tasa de beneficio cae y la economía entra en recesión. La mecánica del ciclo se basa pues en la temporalidad propia de la acumulación del capital con una sobre-reacción, al alza y a la baja, de la inversión a las ventas: la demanda es un flujo, el capital es un stock. Este fenómeno es llamado “acelerador” por los macroeconomistas. Se acentúa por la evolución cíclica de la parte de los salarios: en general, ella tiende a subir cuando la economía se desacelera ya que el salario no reacciona inmediatamente a la desaceleración de la productividad. Las fluctuaciones de la tasa de explotación se combinan así con las de la inversión para dar un carácter fuertemente cíclico a las tasas de beneficio.

En resumen, la dinámica del ciclo resulta del comportamiento de acumulación de los capitalistas sometidos a la competencia: este mecanismo se incorpora al funcionamiento “normal” del capitalismo⁸. Y esta misma mecánica de alguna forma garantiza la salida automática de la recesión. Este esquema ha sido retomado por un economista no marxista, Patrick Artus, en el caso del llamado ciclo de la “nueva economía” de la segunda mitad de los años 1990 en los Estados Unidos (Artus 2002). Pero, justamente, se trataba de un ciclo y la crisis actual no se limita a una crisis cíclica.

Otra consecuencia de la ausencia de aproximación histórica consiste en la incompreensión de los mecanismos que conducen a la crisis. En la crisis actual, evidentemente ha caído la tasa de beneficio e incluso ha comenzado a hacerlo un poco antes del estallido de la crisis financiera (Husson 2009b), pero ello no tiene que ver con una “sobreacumulación” previa. Ésta sólo aparece con el estallido de la crisis, bajo forma de capacidades de producción excedentarias “reveladas” por la crisis.

Se puede ilustrar este punto a partir del caso de los Estados Unidos, comparando el volumen del consumo, la tasa de beneficio y la tasa de utilización de las capacidades. Esta última mide la relación entre la producción efectiva y la producción potencial que resultaría de una plena utilización de las capacidades (que no es nunca del 100 %): es pues un buen indicador de la sobreacumulación de capital, en el sentido del exceso de las capacidades de producción. Las tres curvas evolucionan de forma paralela (gráfico 5), confirmando así la relación que existe entre ventas, tasa de utilización de las capacidades y rentabilidad del capital.

Gráfico 5
Sobrecapacidades y consumo en los Estados Unidos 1999-2009



Fuente: Bureau of Economic Analysis

⁸ Para una exposición de gran claridad que incorpora las nociones de multiplicador y de acelerador en una óptica marxista, ver el capítulo 11 del *Tratado de economía marxista* de Ernest Mandel.

La desaceleración de las ventas conduce a una más débil utilización del capital y hace caer la tasa de beneficio. Se ve bien dibujarse el fin del ciclo *high tech*, con la recesión de 2001-2002, seguida de una recuperación: se trata del funcionamiento cíclico de la economía. Después llega la crisis: se asiste entonces a una caída casi simultánea y de gran amplitud del consumo, de la tasa de utilización del capital y de la tasa de beneficio. Dicho de otra forma, el subconsumo, la sobreacumulación y la caída de la tasa de beneficio están estrechamente ligadas y es preciso comprender su interacción. No es, pues, oponiendo dos criterios de lectura (sobreacumulación versus subconsumo) como se alcanzará una mejor comprensión de los hechos empíricos. Pero es necesario entenderse sobre los términos.

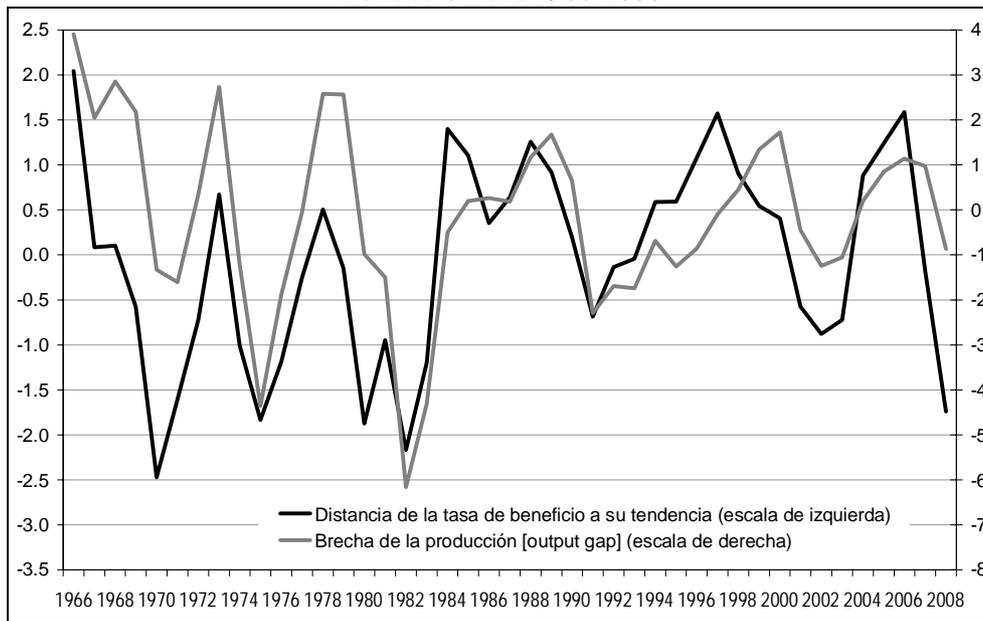
Sobreacumulación

Es necesario en primer lugar eliminar una posible confusión entre sobreacumulación de capital y amontonamiento de capital ficticio. Este último designa, como indica su nombre, un conjunto de derechos potenciales de giro sobre la plusvalía. Su volumen aumenta con la hinchazón de la burbuja financiera, pero se trata de una sobreacumulación tan ficticia como el capital del mismo nombre. Su crecimiento “exuberante” le impide poder pretender una rentabilidad efectiva igual o superior a la tasa media de beneficio, porque la suma de ingresos financieros virtuales excede de la capacidad de extracción de plusvalía. Ese capital es pues ficticio en la medida en que la plusvalía disponible no le permite proporcionar su rentabilidad proclamada. Es necesario a continuación precisar los términos. La mayor parte de los análisis ortodoxos nos dice que la tasa de beneficio cae porque ha habido sobreacumulación de capital. Pero eso es una pura tautología. Para Marx la sobreacumulación se define, en efecto, en relación con la incapacidad de obtener la tasa media de beneficio. No se puede, pues, hacer de este concepto un principio explicativo de la caída de la tasa de beneficio que es la forma bajo la que se manifiesta.

En el sentido corriente del término, la sobreacumulación sugiere que se ha invertido demasiado. Pero todavía una vez más, ¿en relación con qué? En realidad, la respuesta sólo puede remitirse a las ventas. El proceso empírico observado en la crisis obedece a esta secuencia: caída de las ventas → sobrecapacidades de producción → caída de la tasa de beneficio. Concretamente, la caída de las ventas conduce a la subutilización de las capacidades y al estancamiento o la baja del volumen de beneficio. Dicho de otra forma, el mismo capital avanzado produce menos beneficio y la tasa de beneficio se reduce. La exposición “clásica” que se reclama de la baja de tasa tendencial de la tasa de beneficio se basa en otro encadenamiento: inversión, alza de la composición orgánica, baja de la tasa de beneficio. Pero se trata todavía una vez de una determinación no procedente para el análisis de esta crisis que es otro tipo de crisis periódica. Nos podemos convencer comparando la distancia de la tasa de beneficio con su tendencia a medio plazo y la brecha de la producción (*output gap*) definido como la relación entre la producción efectiva y la producción potencial que correspondería con una utilización normal de las capacidad de producción. Estos dos indicadores están estrechamente correlacionados (gráfico 6). Dicho de otra forma, la evolución de la coyuntura da cuenta de las fluctuaciones de la tasa de beneficio alrededor de su tendencia.

Todas estas observaciones permiten subrayar la diferencia entre dos líneas de interpretación de la crisis. Sea se trata de una crisis cíclica, particularmente fuerte, pero que es susceptible de ser analizada con los útiles habitualmente utilizados en el análisis del ciclo: el beneficio cae (y, así pues, hay crisis) debido a la sobreacumulación. Ese punto de vista de alguna forma se sintetiza por un simple término de frase de Carchedi (2010), que escribe: “las crisis (tasas de beneficio más bajas)...”, estableciendo así la equivalencia que subtiende a este tipo de análisis: crisis=caída de la tasa de beneficio. Así pues, si la crisis es conforme a la teoría, es preciso que la tasa de beneficio haya bajado. Se invocará también la inestabilidad crónica del capitalismo y se podrá así tranquilizarse sobre la pertinencia del aparatage marxista.

Gráfico 6
Brecha de la producción y fluctuaciones de la tasa de beneficio
Estados Unidos 1966-2008



Fuente: Bureau of Economic Analysis

Con ocasión de la crisis actual, Patrick Artus ha intentado de nuevo aplicarle un esquema marxista (Artus 2010): “Se trata de una lectura marxista (pero conforme a los hechos) de la crisis: sobreacumulación de capital, de donde caída tendencial de la tasa de beneficio”. Se trata quizás de una lectura “marxista” pero es obligado constatar que no se encuentra “conforme con los hechos”. Tanto como la precedente era convincente porque se aplicaba a un ciclo, este nuevo ejercicio pasa al lado del carácter sistémico de esta crisis.

El período del capitalismo neoliberal no se caracteriza por una tendencia a la sobreacumulación, sino que habría más bien que hablar de subinversión: la acumulación de capital, a todo lo largo de este período, no sigue al restablecimiento de la tasa de beneficio. Nos reencontramos con esta idea esencial: hay que distinguir dos horizontes temporales a los que no se puede aplica los mismos útiles de análisis.

La crisis actual representa una ruptura mayor en el “orden productivo” neoliberal, cuyos elementos, puestos en marcha en el curso de un largo período, se descomponen globalmente. La dificultad de análisis proviene de que las “grandes crisis” (retomando la expresión de Robert Boyer) se desencadenan siempre cuando tiene lugar una recesión cíclica: es preciso ir más allá de la constatación de la amplitud de la recesión (más fuerte que lo habitual) y analizarla, no como una crisis periódica, sino como una puesta en crisis de los rasgos esenciales del período.

La crisis de 1974-75 había sido una crisis del “fordismo”, o dicho de otra forma, de la correspondencia establecida entre las ganancias de productividad y el poder de compra. La crisis actual puede, fundamentalmente, analizarse como una crisis de las soluciones aportadas a la crisis precedente alrededor de una cuestión central, que es la de la realización. Teniendo en cuenta la caída tendencial de la parte de los salarios en la renta, el capitalismo se arriesgaba con tropezar con la rarefacción de las ventas. Es del lado del capital financiero de donde se han encontrado soluciones a esta contradicción. Para simplificar, el capital financiero ha permitido tres cosas: 1) reciclar la plusvalía no invertida en el consumo de capas sociales reducidas; 2) alimentar el sobreendeudamiento de los hogares y sostener su consumo; 3) ajustar los desequilibrios mundiales, principalmente entre los Estados Unidos y el resto del mundo. La implosión financiera pone en cuestión estos tres elementos y, en consecuencia, la coherencia del orden neoliberal.

Subconsumo

“La razón última de todas las crisis reales es siempre la pobreza y la limitación del consumo de las masas frente a la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad”. A pesar de este principio claramente afirmado por Marx⁹, la versión dogmática del marxismo se apoya a fondo sobre una oposición binaria entre dos análisis de la crisis: la primera, centrada sobre el concepto de sobreacumulación, sería la única auténticamente marxista; la segunda, calificada de subconsumista no sería marxista sino keynesiana.

Esta escala de lectura poco dialéctica expresa una incompreensión de un rasgo esencial del capitalismo: es un modo de producción que busca la obtención de la tasa de beneficio más elevada posible, pero también circular sus mercancías. Esta doble exigencia desemboca en una contradicción permanente que se manifiesta con un particular vigor con motivo de las crisis. Se encuentra aquí el error, señalado por Mandel, que consiste en “escindir arbitrariamente lo que está orgánicamente ligado, en el corazón mismo del modo de producción capitalista (...) Querer explicar el fenómeno de las crisis exclusivamente por lo que tiene lugar en la esfera de la producción (la producción de una cantidad insuficiente de plusvalía para asegurar a todo el capital una tasa de beneficio aceptable), haciendo abstracción de los fenómenos de realización de la plusvalía, es decir de la circulación, así pues, del mercado, es en realidad hacer abstracción de un aspecto fundamental de la producción capitalista, el de una producción mercantil generalizada” (Mandel 1982).

La mayor parte del tiempo, la acusación de “subconsumismo” se apoya en otras citas de Marx que critican a las teorías que hacen de un insuficiente consumo el origen fundamental de las crisis. Pero este respeto de la ortodoxia olvida uno de las aportaciones esenciales de Marx, a saber, su estudio de las condiciones de reproducción del capital. Ésta es, sin embargo, una cuestión fundamental, que se puede resumir así: ¿Quién compra lo que producen los asalariados explotados? Está muy bien (para un patrón) explotar a sus obreros, pero el beneficio que obtiene permanecerá virtual mientras no esté realizado por la venta de las mercancías. Esta cuestión se plantea en el curso del ciclo, pero de forma estructural en el largo plazo. El aumento tendencial de la tasa de explotación que se observa desde el inicio de los años 1980 plantea el problema desde el punto de vista de la realización. Si la parte del consumo de los asalariados cae en relación con la nueva riqueza producida, hay que preguntarse quién va a comprar el resto.

Decir que el capitalismo en su fase neoliberal se confronta con un problema crónico no conduce a plegarse a las llamadas tesis subconsumistas. Los teóricos del subconsumo, de Sismondi a Baran y Sweezy pasando por Rosa Luxemburgo, explicaban que el capitalismo era estructuralmente incapaz de realizar el beneficio y que tenía necesidad de salidas exteriores. Nadie sostiene esta tesis con este grado de generalidad, pero la baja de la parte de los salarios señala un problema manifiesto de realización al que se confronta el capitalismo realmente existe y que resuelve mediante el consumo de los ricos y el endeudamiento.

Despreciar esa cuestión, diciendo que sólo la sobreacumulación y la sobreproducción son la causa de las crisis, a través de la caída de la tasa de beneficio, conduce a olvidar que sobreacumulación y subconsumismo son los dos aspectos de una misma realidad, como lo formula muy bien Chesnais (2010): “La sobreacumulación tiene automáticamente por “reverso”, por decirlo así, el subconsumo”. Y viceversa.

⁹ *El Capital*, Libro tercero, capítulo XXX, “Capital-dinero y capital efectivo”.

La cronología de la crisis

Nadie puede cuestionar que la crisis ha nacido en el sector financiero. Ella ha incluso nacido sobre un segmento relativamente estrecho del capital financiero mundial, ya que el punto de partida ha sido una fracción del mercado hipotecario americano, las famosas *subprime*. Ello ha permitido a algunos analistas pensar (en sus inicios) que el impacto de esta crisis sería limitado. Pero se ha extendido como la pólvora al conjunto de la capital financiero mundial, “gracias” especialmente a los famosos productos derivados. Por otra parte, ahí hay un campo de investigación de orden sociológico para explicar la ceguera de los especialistas del capital financiero que creían en su inocuidad o no veían sus peligros. Se encontraría ahí un curioso cóctel de ignorancia, dogmatismo matemático, avaricia y pura delincuencia.

El hecho de que el sistema haya estallado desde el lado del capital financiero no permite concluir que se trate de una crisis financiera. Ello sólo sería posible postulando una separación estricta entre el capital financiero y lo que se tiene el hábito de llamar la economía real. Pero estas dos “esferas” se encuentran estrechamente imbricadas y la financiarización se ha desarrollado como una respuesta a las contradicciones aparecidas hace mucho tiempo en la economía real. La forma como la crisis financiera se ha extendido a todos los segmentos de la economía aporta indicaciones concretas sobre este modo de articulación: estrechamiento del crédito (*credit crunch*), el llamado efecto riqueza negativo sobre el consumo, caída de la inversión, etc. Y por encima de todo está la mundialización que ha transmitido la recesión al conjunto de la economía mundial, pulverizando la tesis de la desconexión según la cual los países emergentes se verían no afectados.

Las cuestiones programáticas

Parfraseando una fórmula un poco provocativa de Claudio Katz, en un seminario en Ámsterdam: el debate entre las dos posiciones no tiene implicación programática directa. Una tal aserción choca con una cierta tradición, según la cual un buen análisis de la coyuntura conduce forzosamente a una buena posición política. Un dirigente como Ernest Mandel podía combinar las dos competencias, pero hay que guardarse de una posición que daría a los economistas marxistas un papel que sobrepasa, en general, sus capacidades.

En el debate que nos interesa aquí, el punto de vista adoptado en cuanto a la evolución de la tasa de beneficio no dice nada sobre las implicaciones políticas de la constatación. Ciertamente es grande la tentación de acudir a fáciles atajos. Por ejemplo, los que, como el autor de estas líneas, mantienen que una causa fundamental de la crisis consiste en la caída de la parte de los salarios, se ven calificados de keynesianismo y de “subconsumismo”. Si dicen que los salarios son demasiado bajos, es que militan a favor de un relanzamiento por los salarios que permitiría salvar al capitalismo. Esta argumentación retórica es reversible: a los que piensan que la causa principal de la crisis es la caída de la tasa de beneficio se les podría imputar que están, de forma camuflada, por una baja de los salarios destinada a recuperar el beneficio.

Otra línea de demarcación separa a los que analizan esta crisis como una crisis financiera de los que la consideran como una crisis del mismo sistema. Y ello conduce efectivamente a orientaciones diferentes: regulacionistas y reformistas en el primer caso, anticapitalistas en el segundo. Todavía se podría discutir de esta oposición: después de todo, se podría mantener que esta crisis es financiera y, al mismo tiempo ser anticapitalista, a pesar de que esta posición no existe en la práctica. De forma más general, el anticapitalismo no está indexado sobre la tasa de beneficio. Las razones que tenemos los unos y los otros para criticar este sistema no se encuentran en la evolución -al alza o la baja- de la tasa de beneficio. Por ello es útil la recomendación de Claudio Katz: hay que distinguir cuidadosamente los debates teóricos y los debates programáticos y guardarse de pensar que el análisis teórico de la coyuntura suministra mecánicamente la clave de las cuestiones estratégicas. Un punto de acuerdo consiste en que el objetivo sea el capitalismo en tanto que sistema. Mejor no estropearlo con polémicas nominalistas. Por poner un ejemplo, la idea según la cual el capitalismo es crecientemente incapaz de satisfacer las necesidades sociales ha

sido ridiculizada por Gill (2010) como una evidencia, un absurdo o incluso una ilusión por mi parte, puesto que tal no es el objetivo del capitalismo. Sin embargo, este último debe vender sus mercancías y no podría hacerlo si las mismas estuviesen desprovistas de valor de uso, o dicho de otra forma, si ellas no respondiesen a ninguna necesidad social. Para cumplir esta necesaria condición, modela las necesidades y la distribución de las rentas. Pero me parece que una de las características del capitalismo contemporáneo es que le resulta cada vez más difícil: se profundiza la distancia entre la oferta rentable y la demanda social y el capitalismo tiende cada vez más a rechazar la satisfacción de necesidades elementales en nombre de su criterio de rentabilidad. Ahí hay una línea crítica que afecta a los mismos fundamentos del sistema -lo que yo llamo el modelo de satisfacción capitalista de las necesidades sociales- y ello va más lejos del estudio de la tasa de beneficio.

Un segundo reproche concierne a mi crítica de la irracionalidad del sistema. Sería no comprender nada sobre la racionalidad del sistema, señala Louis Gill. Pero, curiosamente, se reclama de un artículo de Chesnais, que evoca...“la irracionalidad fundamental del capitalismo” en un artículo que se encontraría -incluso- “en las antípodas” (sic) de mis propios análisis. Sería posible, sin embargo, estar de acuerdo en que el capitalismo tiene su propia lógica, pero que ella es cada vez más irracional desde el punto de vista de la humanidad (y del planeta). Y ello permite, una vez más, criticar al sistema sobre otras bases que su inestabilidad crónica.

Si se dejan de lado los procesos de brujería reformista, el debate es de orden estratégico. Como siempre, se trata de articular las consignas inmediatas y la perspectiva socialista. La crisis viene a exacerbar la tensión entre estos dos niveles políticos. De un lado, sus efectos inmediatos equivalen a una regresión social acrecentada y, de otro lado, su amplitud demuestra la fragilidad e ilegitimidad creciente del sistema. Es tanto más necesaria la construcción de un método transitorio, a la vez que, en un cierto sentido, es más difícil. Es preciso batirse firmemente a la vez contra las medidas de “salida de la crisis” y abrir una perspectiva radical, es decir, anticapitalista. Me parece que la cuestión de la distribución de los ingresos es un buen punto de ligazón alrededor del principio “no pagaremos su crisis”. Ello no tiene nada que ver con un “relanzamiento por los salarios” sino con una defensa de los salarios, del empleo y de los derechos sociales, sobre la que no debería haber discusión. A continuación viene la idea de control sobre lo que hacen con sus beneficios (pagar dividendos o crear empleos) y con nuestros impuestos (subvencionar a los bancos o financiar los servicios públicos). La clave es bascular de la defensa al control y el cuestionamiento de la propiedad privada (el verdadero anticapitalismo) puede adquirir una audiencia de masas sobre la base de este basculamiento.

Este método puede ser discutido y debe ser trabajado, pero es contraproduktivo desconsiderarlo como reformista o regulacionista, oponiéndole la única posición revolucionaria, que sería llamar al derrocamiento del sistema sin tener una idea precisa de las vías que puede adoptar la movilización y los objetivos concretos que debe perseguir. Sobre un plano más táctico, las delimitaciones “al cuchillo”, tendentes a separar el buen grano anticapitalista del malo antiliberal, representan frecuentemente un inútil gasto de energía. En la coyuntura actual basta con batirse hasta al final por una reivindicación justa y claramente definida para enfrentarse claramente con las líneas de defensa del sistema.

Referencias

Estas referencias están disponibles en línea a partir de: <http://hussonet.free.fr/tprofe.htm>

- Artus P. (2002), [Karl Marx is back](#), CDC, Flash n°4, janvier.
- Artus P. (2005), *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, La Découverte.
- Artus P. (2010), [Une lecture marxiste de la crise](#), Natixis, Flash n°2, janvier.
- Bihr A. (2009a), [A propos d'un "excès de plus-value"](#), mars.
- Bihr A. (2009b), [Pour une approche multidimensionnelle des crises de la production capitaliste](#), juin.
- Carchedi G. (2010), [Zombie Capitalism and the origin of crises](#), *International Socialism* 125.
- Chesnais F. (2010), [Crise de suraccumulation mondiale ouvrant une crise de civilisation](#), *Inprecor* n°556/557, janvier.
- Ciprut D. (2009), [Sur la baisse tendancielle du taux de profit](#), février.
- Foster J.B. et F. Magdoff (2008), [Back To The Real Economy](#) *Monthly Review*, december
- Freeman A. (2009), [What makes the US profit rate fall?](#)
- Gill L. (2009), [A l'origine des crises : surproduction ou sous-consommation](#) ? mai.
- Gill L. (2010), [Les faux pas d'Alain Bihr, les dérives de Michel Husson](#) *Carré rouge* n°43, mars.
- Harman C. (2007a), [The rate of profit and the world today](#) *International Socialism* 115.
- Harman C. (2007b), [Le taux de profit et le monde d'aujourd'hui](#).
- Harman C. (2010a), [Not all Marxism is dogmatism: A reply to Michel Husson](#), *International Socialism* n°125.
- Harman C. (2010b), [Crise et taux de profit : une réponse à Michel Husson](#), *Inprecor* n°556-557, janvier.
- Husson M. (1996), *Misère du Capital*, Syros.
- Husson M. (1999), [Après l'âge d'or. Sur le Troisième Age du capitalisme](#) en G. Achcar (dir.) *Le marxisme d'Ernest Mandel*, PUF; [Tras la Edad de Oro](#).
- Husson M. (2008a), [La subida tendencial de la tasa de explotación](#) documento *VientoSur*, junio.
- Husson M. (2008b), [La tendance à la baisse de l'investissement](#) note hussonet n°1, 18 septembre.
- Husson M. (2009a), [El dogmatismo no es un marxismo](#) *Viento Sur* n°107, diciembre.
- Husson M. (2009b), [Etats-Unis: la baisse de la profitabilité a précédé la crise financière](#), note hussonet n°8, septembre.
- Husson M. (2009c), [Les coûts historiques d'Andrew Kliman](#), décembre.
- Husson M. (2009d), [Taux de profit : et pourtant il monte !](#) note hussonet n°9, décembre.
- Husson M. (2010a), [La hausse tendancielle du taux de profit](#), janvier.
- Husson M. (2010b), [Le profit et la crise](#), janvier.
- Husson M. (2010c), [La crise et les marxistes](#), *Regards*, février.
- Husson M. (2010d), [Le partage de la valeur ajoutée en Europe](#), *La Revue de l'Ires* n°64.
- Jefferies B. (2009a), [Kliman and Choonara review](#) *Permanent Revolution*.
- Jefferies B. (2009b), [Joseph Choonara Marxist accounts of the current crisis](#), *Permanent Revolution*.
- Johsua I. (2009), [La crise, entre sous-consommation et sous-accumulation](#) *Tout est à nous!* Revue n°4, octobre.

- Kaldor N. (1961), [Capital Accumulation and Economic Growth](#) in Lutz F.A. et Hague D.C. Eds., *The Theory of Capital*, Macmillan.
- Kliman A. (2009a), [The Destruction of Capital and the Current Economic Crisis](#), 1st Draft, January 15.
- Kliman A. (2009b), [The Persistent Fall in Profitability Underlying the Current Crisis](#) 2nd (incomplete) draft, October 17 [data](#).
- Kliman A. (2009c), [La crisis económica, sus raíces y perspectivas](#), Conferencia, 15 de diciembre [debate](#).
- Kliman A. (2010), [Masters of Words. A reply to Michel Husson on the character of the latest economic crisis](#) February 19.
- Louçã F. (2003), [Ernest Mandel et la pulsation de l'histoire](#) “Ernest Mandel y el pulso de la historia”, *Viento Sur* nº 28, octubre 1996.
- Mandel E. (1969), *Tratado de economía marxista*, Era, México, [extractos](#) (capítulos: 11-14).
- Mandel E. (1980), *Las ondas largas del desarrollo capitalista: una interpretación marxista*, Siglo XXI.
- Mandel E. (1982), [L'explication des crises capitalistes](#).
- Martin A., M. DuPont M., M. Husson M., Samary C., Wilno H. (2002), [Elementos de análisis económico marxista](#), Los Libros de la Catarata.
- Marx K. (1867), [El Capital](#), Libro tercero.
- Nivat D. et Terrien B. (2010), [Application de la règle du principe directionnel étendu aux statistiques d'investissements directs](#), en Lionel Fontagné et Farid Toubal, *Investissement direct étranger et performances des entreprises*, CAE, mars.
- Roelandts M. (2009), [Le cadre méthodologique de la théorie des crises chez Marx et sa validation empirique](#), juillet.
- Shaikh A. (1978), [An Introduction to the History of Crisis Theories](#).
- Stockhammer E. (2006), [Shareholder value orientation and the investment-profit puzzle](#) *Journal of Post Keynesian Economics*, vol.28 nº2.
- du Tertre R. et Guy Y. (2009), [Les traits stylisés des grandes entreprises cotées en France à l'ère du capitalisme financier](#), *La Revue de l'Ires* nº62, 2009/3.
- Trotsky L. (1923), [La curva del desarrollo capitalista](#).