

***Inestabilidad económica e instituciones.
Contribución para una articulación conceptual***

MAURO RODRÍGUEZ GARCÍA*

INTRODUCCIÓN

En este artículo planteamos que la dinámica de la economía capitalista discurre inmersa en la inestabilidad, inherente a su funcionamiento, cuya intensidad puede menguar si las instituciones de tipo político y económico existen de manera plena, o intensificarse si se degradan. El tema, como se advierte, se ubica en los linderos de diversas ciencias sociales; nos ocuparemos aquí de aspectos involucrados en la economía, la política y la sociología, en los cuales el concepto instituciones permite integrar en forma coherente la problemática insinuada, articulación que, hasta donde conocemos, no se ha planteado en los términos que proponemos.

En el plano de la teoría económica, el aserto formulado se aparta de la ortodoxia, según la cual la economía, en el largo plazo, discurre en una senda de crecimiento uniforme, en situaciones de equilibrio y, por ende, en la estabi-

Manuscrito recibido en abril de 2007; aceptado en julio de 2007.

* Profesor de carrera del Departamento de Teorías Aplicadas, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <kykloz@yahoo.com.mx>. El autor agradece inmensamente los valiosos comentarios de dos dictaminadores anónimos.

lidad, cuyas perturbaciones se corrigen en forma automática con base en decisiones individuales de los agentes, que actúan de manera racional. Por el contrario, a partir de las teorías marxistas del plusvalor y de la acumulación de capital, mostramos que los procesos del orden económico y las relaciones que entre ellos se entablan dan lugar a un comportamiento inestable del sistema, carácter que en ciertas condiciones favorece su expansión y, en otras, lo frena, lo entorpece. Por tanto, la inestabilidad económica puede ser funcional o disfuncional al proceso de acumulación de capital, o al crecimiento en su sentido restringido al nivel general de actividad económica. En efecto, como se sugirió *supra*, aquella inestabilidad puede exacerbarse o minarse por la actividad humana o, con mayor precisión, por las *relaciones sociales* que entablan los individuos a los fines de dar cuerpo a la actividad económica en una sociedad. Con esto, el análisis aquí propuesto, al asociar los apuntados perfiles cognitivos, retoma y extiende una tradición teórica que concibe, de manera integral, los fenómenos sociales, incluidos los de tipo económico y político, y no de forma segmentada como ha procedido la ortodoxia.

Abordamos la problemática sugerida con una sucinta exposición de las fuerzas endógenas actuantes en el sistema económico que determinan su inestabilidad. En particular, se examina la conexión lógica entre los conceptos capital variable, capital constante, tasa de plusvalor y composición orgánica de capital, de los cuales se deduce que las decisiones del grupo social que comanda la economía capitalista, pese a su interés último de apropiarse de la máxima ganancia posible, condicionan el carácter intrínseco de la inestabilidad económica al determinar un comportamiento inestable de la tasa media de ganancia y, con ello, los desajustes en el funcionamiento de la economía, cuya expresión epifenoménica ocurre en el nivel general de actividad. Ahora bien, en tanto las decisiones de inversión introducen, en los procesos productivos, acervos de capital con progreso técnico incorporado, aumentan la productividad del trabajo, cuestión que en mayor o menor grado favorece el desenvolvimiento económico: la inestabilidad es funcional al crecimiento. Empero, en tanto ocurran dislocaciones en los procesos de producción y realización mercantil, la inestabilidad puede ser

disfuncional a ese proceso. Como se advierte, las citadas teorías sustentan esta parte del análisis que presentamos en la primera sección del artículo. Si se prefiere, esa exposición cubre el plano de las relaciones entre ‘cosas’ que, como se deduce de lo apuntado, tiene su propia lógica. La segunda sección incorpora la dimensión humana del problema, en tanto atiende las relaciones sociales que hacen posible aquel funcionamiento económico.

En efecto, son individuos asociados, en el marco de la economía capitalista, los que confluyen en la sociedad para realizar una de sus funciones, la generación de satisfactores para la existencia, actividad en la cual sus intereses son, a la vez, comunes y distintos. Lo primero, debido a esa propia función; lo segundo, porque, asociados como grupos, su interés será obtener la mayor porción posible de los frutos de tal actividad. Desde aquí se advierte que la violencia entre los grupos es un factor intrínseco en las relaciones sociales en el ámbito económico. Mostrarímos que esa discrepancia de intereses puede constituirse en un factor que expande las causas de la inestabilidad y, por el contrario, que la aminoración de conflictos la mengua, transición que se hace posible mediante el establecimiento de instituciones, un tipo de las cuales compete sancionar al Estado. Este planteamiento requiere acotar el concepto, el carácter y la función de las instituciones, por lo cual la citada sección reúne y depura, conforme a nuestros fines, diversas contribuciones formuladas por algunas teorías institucionalistas.

Con la base descrita, y en tanto las aludidas teorías no cohesionan en forma lógica el nexo Estado-economía, en la sección tres se fundamenta, en ese terreno, las razones por las cuales las instituciones económicas y políticas mitigan la violencia inmersa en las relaciones sociales en el ámbito de la acumulación de capital, lo que constituye un ingrediente para que la economía aminore su inestabilidad y potencie su capacidad para crecer. Las instituciones, por ende, pueden ser funcionales para un mejor despliegue de la economía. Empero, en tanto esas normas reflejan la posición de fuerza entre grupos sociales, no es improbable que los intereses de algunos de estos, al plasmarse en las reglas, se tornen en freno para la expansión del sistema económico. Las instituciones, así, pueden ser disfuncionales a este último proceso. Tales normas son las inmersas en los ámbitos del régimen polí-

tico, los derechos de propiedad y la gestión social del dinero y del trabajo. Resultado del análisis, de aquella conclusión deriva otra: en tanto esas reglas existen, incentivan la estabilidad social, la que a su vez es una condición para la estabilidad política y, por ende, para la permanencia del grupo que ejerce el poder político del Estado. Tal tipo de instituciones, así, resultan complementarias en lo que a su función se refiere en los ámbitos económico y político de la sociedad.

En el plano empírico, la temática sugerida antes, resulta de interés para una comprensión mejor articulada de fenómenos económicos, sociológicos y políticos presentes en la actualidad y desde hace algunos lustros, en países como México, pero también en otras latitudes, casos en los cuales la labor del investigador ha de ubicar la expresión concreta de las relaciones aquí propuestas. En las conclusiones destacamos los resultados de la argumentación y apuntamos temas no tratados aquí en detalle y que requieren abordarse.

CARÁCTER INTRÍNSECO DE LA INESTABILIDAD ECONÓMICA

A lo largo del tiempo, las decisiones empresariales de incorporar progreso técnico en su proceso productivo, bajo el imperativo de incrementar la productividad para acrecentar las ganancias, inducen un comportamiento inestable de la actividad económica. Tal es la conclusión de la teoría marxista del plusvalor y de la acumulación, cuya argumentación analítica, en sus rasgos más sobresalientes para los propósitos que perseguimos, exponemos enseguida.

En una sociedad capitalista puede concebirse que la producción de mercancías resulta del trabajo humano que, aplicado en un período dado, forma una jornada de trabajo social creador de valor (t_v), actividad que genera ingresos para que sus protagonistas, trabajadores y empresarios, reiteren su función. Para esto, el trabajo se retribuye con salario, que equivale a una porción del total del producto y, el resto, es apropiada por los capitalistas. El valor del producto equivalente al pago salarial se genera en una parte del t_v , llamado tiempo de trabajo necesario (t_n); la diferencia entre t_v y t_n

constituye plustrabajo y, el producto que éste crea, plusvalor ($PL = t_v - t_n$) o producto excedente.¹ Asimismo, en dicha jornada social se procesa en forma desacompasada una multitud de procesos de inversión, en los cuales se completa y reitera el circuito del capital (D-M...FT, MP...M'-D') que origina la aludida masa mercantil, procesos en los cuales la inversión se descompone, analíticamente, en gastos empresariales en medios de producción y fuerza de trabajo, *i.e.*, capital constante (C) y capital variable (V), respectivamente.

Las magnitudes que pueden asumir t_n y el plustrabajo definen el rendimiento o productividad del trabajo social, por ende, el excedente apropiable por los capitalistas. De ahí el concepto tasa de plusvalor (e) que mide la relación del tiempo de plustrabajo al trabajo necesario, $e = (t_v - t_n)/t_n = PL/V$: el monto de plusvalor y de su tasa depende de la duración de t_v y de t_n . En efecto, los empresarios pueden incrementar su apropiación de excedente al ampliar la jornada laboral (t_v), proceso llamado creación de plusvalor absoluto, fenómeno recurrente en estadios pasados de la economía capitalista y que pervive en la actualidad. Por otra parte, si t_v fuese constante, los capitalistas a nivel social pueden apropiarse de mayor excedente si se reduce t_n , lo que requiere desarrollar la productividad del trabajo, pues esto posibilita disminuir el valor de la mano de obra al declinar el valor de los bienes salario: la mayor productividad implica crear una mayor masa de productos, lo que reduce t_n . Ahora bien, aunque el tiempo de plustrabajo puede extenderse mediante cambios organizativos en la producción, el mecanismo relevante para reducir t_n consiste en incorporar medios y objetos de trabajo que intensifican el uso de la fuerza laboral en la jornada de trabajo.

Así, se define plusvalor relativo como la gama de procesos que reducen el t_n ; consecuentemente, el concepto productividad del trabajo refiere los fenómenos que transforman las fuerzas productivas a lo largo del tiempo, capaces de elevar la e mediante cambios en la estructura del proceso social.

¹ Cf. Aglietta (1979, pp. 29-38) y Foley (1989, pp. 45, 51-52). El excedente o plusvalor equivale al producto total de la economía una vez se le sustrae el producto necesario para mantener la planta productiva en operación y el consumo de trabajadores; esta es la acepción que usaremos del concepto, *vid., i.a.*, Shaikh (1991, p. 261). El concepto difiere, *e.g.*, del utilizado por Baran (1975, p. 73).

de producción. Ahora bien, esos mecanismos que aumentan el *PL* involucran reducir el número de trabajadores que manipulan medios de producción, lo que altera la relación entre el valor de estos últimos respecto al gasto empresarial en salarios. Esta relación llamada composición orgánica capital (*COC*, $k = C/V$) es de suyo importante en la teoría de la acumulación.² Los conceptos productividad del trabajo, tasa de plusvalor y *COC* son base inmediata de la teoría de la acumulación pues, como mostraremos más adelante, forman el núcleo explicativo del concepto tasa media de ganancia.³ Esos elementos y sus relaciones en magnitud, a su vez, dan cuenta de la forma como evoluciona temporalmente la producción en la economía de mercado. Para avanzar en la comprensión de la dinámica de ésta, subrayemos que una mayor tasa de plusvalor y por ende la mayor apropiación de excedente, sólo es posible si declina el gasto en capital variable y, en forma concomitante, aumenta la productividad del trabajo, proceso indisociable con los gastos en capital constante.

El empresario tiene por objetivo apropiarse del mayor monto posible de plusvalor, que se expresa en su ganancia; ésta mide su ingreso en proporción con su gasto en *C* y *V*, relación llamada tasa de ganancia. Por ende, el nivel de ésta inhibe o incentiva sus decisiones de inversión. En perspectiva macroeconómica, ese móvil impacta al proceso de acumulación de capital⁴

²Conceptos análogos son composición técnica de capital (*crc*) que relaciona el volumen de medios de producción con la masa de bienes salario en un período productivo; composición orgánica de capital (*coc*) que mide esa relación en valores previos a la incorporación de progreso técnico; la composición en valor del capital (*cvc*) lo hace en valores corrientes; por ende, *COC* y *CVC* difieren en que ésta expresa la realización del producto (la mayor productividad ocurre en la producción pero se valida en la circulación); *vid. Fine et al.* (1985, pp. 71-74). Usaremos aquí el término *COC*, de uso difundido en la literatura.

³Sólo por evitar repeticiones, usaremos aquí las expresiones tasa de beneficios, tasa de rentabilidad o tasa de utilidades como sinónimas de la acepción marxista de tasa de ganancia.

⁴El concepto acumulación de capital elimina los supuestos de los modelos de reproducción simple y reproducción ampliada, con lo cual el primero incorpora todos los aspectos de la producción e intercambio capitalista, para explicar su dinámica, que involucra trasformación del proceso productivo en los diversos núcleos creadores de mercancías al incorporarse progreso técnico, y sus efectos, cambios que considerados panorámica e históricamente se expresan en alteraciones de la estructura y organización del capital, la escala y los métodos de producción; *vid. Foley* (1989, pp. 70-71).

y, así, al nivel general de actividad. En términos agregados, la tasa media de ganancia (TMG)⁵ puede expresarse como $z = e/(k + 1)$, que muestra su dependencia en relación directa con la tasa de plusvalor, y en forma inversa con la COC: si ésta crece induce una reducción de z , empero, el aumento de e la impacta al alza, lo que puede contrarrestar aquel primer efecto.

La dependencia de la TMG de la relación de cambio entre sus componentes, expresa la influencia del progreso técnico sobre la productividad, que tiene un carácter dual: aumenta la COC y la e . Los sucesos que, en la práctica de corto plazo, materializan esas alteraciones, nos indican que sus cambios pueden ocurrir generando cualquiera de los casos señalados. Advirtamos a este respecto que la mayor eficiencia, debida al progreso técnico incorporado en la producción, es un proceso que suele ocurrir en las diversas actividades económicas, en diferentes momentos del tiempo.

En dicho tenor, un empresario puede invertir en medios de producción más eficientes que incrementen la productividad del trabajo, el plusproducto y la COC; al crecer ésta el mayor gasto se traduce en mayor masa de ganancia si cae su gasto en V ,⁶ y así los costos unitarios. Al paso del tiempo, otros capitalistas lo emularán, renovando sus medios de producción, so pena de salir de la industria; con ello el progreso técnico se irradia a la respectiva rama. De ahí se desprende que el fenómeno agudiza la competencia entre capitalistas individuales, en tanto los empresarios innovadores se sitúan en posición de succionar cuotas de mercado a los que no innovan, dada la ventaja de costos; la competencia es obligada en tanto los primeros deben realizar su mayor masa mercantil. En el proceso, algunas empresas serán expulsadas del mercado, lo que da lugar a la concentración y centralización de capitales.

Ahora bien, si las empresas que generan medios de producción (sector I) creasen bienes más eficientes, utilizables por empresas productoras de bienes salario (sector II), y si las últimas están en condiciones de adquirirlos,

⁵ La expresión se origina de $z = PL/(C + V)$, *vid.* Foley (1989, p. 74).

⁶ Incluso con tasa salarial constante, el empresario reduce su gasto en V al emplear menos trabajo por unidad de C , lo que aumenta la COC. Que los productos se realicen requiere que venda al precio vigente o a uno menor y que succione cuota de mercado a sus competidores, o que el mercado se expanda.

entonces la tasa de plusvalor y la TMG crecen con mayor vigor, que si el incremento de e fuese sólo en el sector I. En efecto, al absorber el sector II mercancías más eficientes, la mayor productividad del trabajo se propaga en la economía: declina el valor unitario de los bienes salario, *i.e.*, disminuye el gasto en V y aumenta el PL . Así, se expande la producción del sector I, declina el costo unitario de los bienes que produce y la consecuente reducción del t_n contrarresta el incremento de la COC. La evolución histórica de la acumulación, en esas condiciones, es un proceso que se alimenta a sí mismo mediante relaciones entre ambos sectores.⁷ Empero, ello no implica que la economía acceda a una senda de crecimiento cuantitativamente uniforme. La variedad tecnológica en la multitud de centros de producción involucra diversas magnitudes de COC, antes y después de la mejora técnica, por lo cual el efecto del cambio de productividad en las diversas ramas, y por ende, en la COC y e , pueden expresarse en cualesquiera de los casos citados antes sobre su efecto en la TMG.⁸

Fortalecida la TMG con el dispositivo citado, la acumulación se sostendrá en tanto el progreso técnico se irradie a otras empresas y ramas. Empero, puede ocurrir que con las nuevas inversiones el ritmo de la COC se sobreponga al de la tasa de plusvalor, circunstancia en que las ganancias de empresas innovadoras se expandirán sólo si aumentan su cuota de mercado –o si éste se expande–, lo que intensifica la competencia y los citados procesos de concentración y centralización. En ese escenario, el ritmo incremental de la COC si bien delinea el carácter inherentemente inestable de la economía, constituye sin embargo una inestabilidad funcional al crecimiento, pues vigo- riza la acumulación. Asimismo, suele ocurrir que, durante ciertos lapsos, la producción de empresas innovadoras no se realice totalmente, lo que frena la reducción de sus costos unitarios, fenómeno que desacelerará el ritmo de actividad económica, pues obstaculiza el alza de la tasa de ganancia; con ello, el ritmo de ésta sufre un retroceso, en cuyo caso se presenta una inestabilidad disfuncional al crecimiento económico.

⁷ Cf. Aglietta (1979, pp. 39-40).

⁸ La mayor COC puede contrarrestarse, o no, por la mayor tasa de plusvalor; *ergo* la tasa de rentabilidad puede permanecer estable, disminuir o incluso aumentar.

Ya que la tasa de beneficios gobierna las decisiones de inversión y, ésta, la producción mercantil, cuyo conjunto forma el producto nacional o ingreso social, entonces el ritmo de la producción capitalista no es cronológicamente estable; *i.e.*, a lo largo del tiempo el nivel general de actividad económica sufre diversos cambios. Podemos deducir el carácter irregular de la trayectoria temporal del proceso de acumulación de capital, a partir de los conceptos hasta aquí desarrollados, si consideramos el ritmo incremental de la inversión como tasa de acumulación o tasa de formación de capital, la que está determinada por la TMG y la fracción reinvertida del plusvalor:⁹ $g = az$. En esta, si suponemos a invariable, una tasa de acumulación constante o creciente requiere un comportamiento *pari passu* de la TMG, lo que se expresaría como expansión sostenida y uniforme de la producción, configurando el crecimiento económico que postula la teoría ortodoxa. Empero, según lo expuesto, el rasgo dominante de z es su inestabilidad, efecto que se transmite a g y al nivel general de actividad. Una caída de z se contrarrestaría si aumenta la fracción reinvertida del plusvalor, lo cual, pese a la inercia de la propensión al consumo de los capitalistas, no es improbable que ocurra en ciertos momentos históricos. Por tanto, el comportamiento de la tasa de acumulación ofrece la imagen de una producción en el tiempo siempre propensa a variar.¹⁰

En conclusión, la teoría de la acumulación explica que la interacción entre la COC y la tasa de plusvalor, modificando al alza o a la baja la tasa de beneficios, promueven ritmos acelerados o desacelerados del proceso de acumulación. Tenemos, por ende, que a lo largo del tiempo el nivel de actividad de la economía capitalista es inherentemente inestable.

El carácter intrínseco de la inestabilidad económica deriva, en un plano menos abstracto, de la diversidad de tecnologías usadas *intra e inter* ramas

⁹ Cf. Aglietta (1979, pp. 45-46), donde g es tasa de acumulación y a dicha fracción de PL .

¹⁰ Lo anterior no niega el proceso (ocurrente en lapsos temporales menores) de la capacidad del sistema para adecuar la producción a la demanda de mercancías en las proporciones adecuadas, fenómeno también determinado por la TMG. Para una explicación de este proceso, *vid.* Dumenil *et al.* (1993, cap. 1).

productoras, de la necesidad y capacidad empresariales para incorporar progreso técnico, del desacoplamiento de los circuitos del capital entre las unidades productoras y de la anarquía de los mercados. Ahora bien, aunque los grupos sociales actuantes en los campos de la acumulación persiguen metas específicas éstas se satisfacen en mayor o menor grado, en tanto su logro depende del ritmo de actividad económica. Por ende, el funcionamiento inestable de ésta es independiente de voluntades e intereses de sus protagonistas. Empero, sin que esta conclusión pierda validez, puede también afirmarse que tales intereses condicionan una mayor o menor inestabilidad económica: una inspección somera a los componentes de la TMG, traducidos a su expresión social, permite intuir que su magnitud (V , C , PL , e , k) puede alterarse si los grupos promueven acciones tendientes a mejorar sus intereses. Esto cobra mayor relieve si los consideramos inmersos en el circuito D-M...FT, MP...M'-D', pues permite identificar dichos grupos¹¹ al seno de los espacios de acumulación o en sus nexos. Sus acciones pueden alterar la relación entre t_n y plurabajo, o bien la fracción de PL de que se apropián, hechos que impactan al ritmo de actividad económica. Sin extendernos sobre el punto —que lo merece—, limitémonos aquí a señalar que dichos dispositivos tienen lugar a partir del respeto o trasgresión de normas que rigen el comportamiento social, cuestión esta que remite al concepto instituciones, tema que ocupa nuestra atención enseguida.

LAS INSTITUCIONES EN EL ÁMBITO ECONÓMICO DE LA SOCIEDAD

Con el propósito de asociar el carácter y el papel que desempeñan los grupos sociales en la economía, a partir de las relaciones que entablan, incorporamos aquí el tema de las instituciones. Para ello, especificaremos la causa y la forma como éstas se crean, la función que desempeñan en la

¹¹ Banqueros y financieros, industriales, trabajadores y comerciantes. Si bien podemos apreciar otros contextos, *e.g.*: empresarios *vs.* trabajadores, empresarios *vs.* Estado, grandes empresarios *vs.* pequeños y medianos, empresarios domésticos *vs.* externos, *inter alia*.

sociedad y en el ámbito económico en particular. Mostraremos las instituciones económicas y políticas cuya función es dotar de estabilidad social al proceso económico de acumulación de capital inmanentemente inestable. Nuestra exposición seguirá, en esa perspectiva, aportes conceptuales y argumentales de cuerpos cognitivos que analizan las instituciones en el terreno de la economía; en particular, la teoría regulacionista (TR), el enfoque de la estructura social de la acumulación (EESA) y la que denominamos teoría del cambio institucional (TCI).¹²

Para explicar el surgimiento de las instituciones, la TCI postula que, en ausencia de interacción social el individuo carecería de información suficiente para solucionar problemas cotidianos relativos a la satisfacción de necesidades y aspiraciones diversas, lo que haría inciertas sus decisiones. Por ello, requiere asociarse con otros individuos, nexo que le revela un ámbito complejo e incierto debido a sus diferentes capacidades para procesar información que proporciona el medio. Sin embargo, al relacionarse las personas perciben y adquieren experiencias que les lleva a construir una visión del mundo, distinta entre ellas debido a sus diversas percepciones.¹³ Empero, al reiterarse la interacción, la experiencia condiciona la toma de decisiones y estandariza el comportamiento social una vez se forman percepciones y opiniones comunes sobre la validez o conveniencia de actuar de un modo determinado, hecho que lleva a la creación de *normas*. La validación y adopción de criterios comunes por grupos sociales para solucionar problemas crea una ideología en tanto visión del mundo respecto a fenómenos sociales, la que se torna en mecanismo que ahorra al individuo la necesidad de experimentar soluciones diversas para un problema, pues la experiencia presente o pretérita de otros le informa cómo actuar, y así, simplifica sus elecciones.

¹² Entre los exponentes de la TR las fuentes son Aglietta (1979), Lipietz (1986), Boyer (1984), Soria (2000) y De la Vega (1987); respecto al EESA, Gordon (1980) y Kotz (1994) serán nuestra referencia; entenderemos por TCI los aportes de North (1990, 1991, 1994a, 1994b).

¹³ Limitación originada en la capacidad mental para procesar, organizar y usar información que provee el medio, de modo que ante problemas complejos existe incertidumbre en la interacción social, *i.e.*, en la conducta que adoptan otras personas en la interacción.

Ello implica que la interacción e interdependencia social genera rutinas y costumbres que se transmiten de generación en generación y que constituyen conocimiento y valores sociales aprendidos por la enseñanza o la imitación que, al persistir en el tiempo, forman la cultura de una sociedad.

En el contexto previo subyace el concepto *instituciones*; éstas son normas de conducta que crean individuos en interdependencia para lograr fines determinados, proceso que involucra establecer roles o funciones entre ellos. Esas normas son reglas de comportamiento o códigos de conducta para personas, originadas en acuerdos o convenciones y que se traducen en rutinas, costumbres y leyes. Por ende, las instituciones modulan relaciones sociales al dotarles de orden, pues imponen lo prohibido y lo permitido y, en este último caso, establecen lo que algunas personas pueden hacer y otras no, reglas que incluyen procedimientos de aceptación y cumplimiento, *ergo*, especifican un castigo al trasgresor. Así, la creación de instituciones, a nivel agregado, fija márgenes a la interacción social, lo que proporciona orden, estructura y cohesión en la sociedad.¹⁴

La TCI, por otro lado, distingue dos tipos de reglas, en cuanto a su adopción. Las *instituciones informales* son creadas por la interacción social plasmadas en costumbres; constituyen prácticas reiteradas circunscritas al ámbito privado de la sociedad. Las *instituciones formales* son normas coercitivas, obligatorias para la acción individual y su violación contempla el castigo legal; *eo ipso*, son parte del orden jurídico de la sociedad. Dado este rasgo, establecer instituciones formales requiere un tercer actor: el Estado, organismo que las plasma en diversos ordenamientos, desde la constitución, leyes, códigos legales, reglamentos, estatutos y contratos. Además, la TCI distingue entre instituciones y organismos: las normas fijan el comportamiento que las personas deben seguir, lo que difiere de su comportamiento adoptado; las primeras son reglas de conducta, en tanto las personas interactúan en

¹⁴ En el plano individual son una guía para la conducta humana en interacción, lo que reduce la incertidumbre en la toma de decisiones y establece incentivos al comportamiento en la prosecución de fines determinados. Sin instituciones, las relaciones sociales serían caóticas. Para la argumentación previa, cf. North (1990, pp. 13-16, 41, 54) y North (1994a, pp. 63-66, 227-231).

organismos,¹⁵ dotados de una infraestructura material, donde se despliegan sus acciones. Importa distinguir el punto pues, como se apreciará más adelante, las personas actúan en asociaciones respetando o alterando normas.

Si bien la TR no distingue en forma conceptual entre instituciones formales e informales, identifica su proceso de creación social en forma análoga al plantear que las relaciones sociales son actos o prácticas cotidianas reiteradas de individuos en interacción que persiguen alguna meta y las asimilan por costumbre, por rutinas aprendidas o aceptando reglas. Por otro lado, esa teoría, si bien no abunda al respecto, avanza desde el concepto de relación social al de *institución* al plantear que ésta se crea sólo si existe aceptación general de las acciones que deben seguirse para conseguir un fin y, por ende, se aceptan socialmente restricciones para ello,¹⁶ i.e., cuando en la interacción social existen pautas de conducta, papeles de individuos y relaciones entre ellos tras dicho fin; la institución es la forma esencial de expresión de las relaciones humanas.

La TR se distingue por su acento en la violencia inmersa en las relaciones sociales: una institución es resultado de la violencia social y se engendra para apaciguarla, idea conceptuada como *génesis teórica de las instituciones*; éstas se crean para mitigar conflictos. Y ello porque la persecución de un objetivo por grupos sociales diferentes implica su divergencia de intereses; pese a su pugna, la existencia de la relación supone que pueden y desean ejecutar actos o prácticas que la integran, por lo que al menos deben percibirla y así reproducirla. Su ejecución significa renovar la relación y, así, aceptar, imponer o ser impuestos para reanudar los actos que forman la relación social; su esencia es su reproducción, su permanencia. Luego de creada –agrega la TR–, se torna ajena al control personal, existe fuera de su capacidad

¹⁵ También llamadas asociaciones, agrupaciones u organismos; cf. North (1994b, pp. 569-571), North (1990, pp. 15-17, 54-55, 67) y North (1994a, pp. 32-33, 65-66, 231-232).

¹⁶ Pautas, papeles y relaciones tras un objetivo definido en la interacción social, configuran una estructura relativamente permanente de conducta e integran una institución. Una amplia explicación sociológica del punto (al margen de la TR y la TCI) se encuentra en Fichter (1975, capítulos VII a X), quien agrupa las instituciones en los ámbitos familiar, religioso, educativo, recreativo, político y económico.

de determinación. Además, la institución, al mediatizar pugnas sociales, transforma los términos del conflicto. Cuando esto ocurre, la reiteración del comportamiento social bajo pautas de conducta establecidas, la tornan indispensable para solucionar controversias, con lo cual y al paso del tiempo, desaparecen de la conciencia individual las causas originarias de la pugna; la persona olvida y llega a parecerle que la institución existe de manera natural y cree en su capacidad mediadora para solucionar problemas. La institución se torna funcional en tanto las personas olvidan que es resultado de su propia acción social. La TR aduce que la divergencia de intereses, aunada a los rasgos de creatividad, autonomía e insatisfacción de individuos y grupos sociales, induce la creación de nuevas normas, lo que modifica la relación social, cambio que puede ser progresivo o relativamente rápido, hecho que expresa su carácter conflictivo. Se precisa que una relación social requiere de dispositivos de gestión que medien en la solución del conflicto que la relación contiene.

Ahora bien, aunque una institución apacigua la violencia en las relaciones sociales, no erradica el conflicto y, con el tiempo, se alteran las condiciones que la establecieron. La violencia reaparece bajo nuevas formas, aunque con la misma esencia, hecho que cuestionará a la propia institución; sin embargo, ésta será el referente mental –ideológico– y vehículo de expresión social del conflicto. Esos cambios hacen a la institución disfuncional a sus fines. Pero, la institución no desaparece y, por el contrario, se torna en medio para su propia transformación. Por tanto, las instituciones no son permanentes en la historia, pese a su larga duración en el tiempo.¹⁷

En el terreno de nuestro interés, el EESA plantea que la actividad económica requiere de instituciones pues se desenvuelve inmersa en conflictos sociales de carácter esencial, y no accidental, en las relaciones de producción y en las de intercambio, si bien esas pugnas cambian en el tiempo. En particular, la relación capital-trabajo genera el conflicto clasista fundamental, al remitir a la creación de plusvalor; éste merma si el conflicto se agudiza.

¹⁷ Vid. Aglietta (1979, p. 339), Lipietz (1986, pp. 243-245, 247-248) y De la Vega (1987, pp. 342-343, 347). Nótese que, esos dispositivos, son las organizaciones.

La excesiva competencia erosiona la fracción realizada de plusvalor; existen fuentes de pugnas en el proceso de apropiación de excedente por fracciones de capitalistas entre los espacios de acumulación, entre capitalistas domésticos y externos, así como en la relación entre Estado y sector privado de la economía. Esta pléyade de conflictos afecta la posibilidad de cálculo de la tasa esperada de beneficios y, con ello, a las decisiones de inversión que rigen el proceso de acumulación. Por ende, dicha capacidad de cálculo requiere la estabilidad de un conjunto de factores relacionados con las condiciones en que se desarrolla la actividad económica. Se trata de una constelación de relaciones sociales inmersas en la empresa, los mercados y diversos ámbitos sociales y políticos conectados al proceso de acumulación; el empresario influye sobre algunos de esos elementos, en tanto que otros escapan a su control. Pues estos factores conforman el medio ambiente donde actúa dicho agente y definen sus expectativas de beneficios. Si ese medio es inestable e impide el cálculo de la tasa de retorno,¹⁸ las inversiones fluirán hacia el ámbito financiero, hecho que obstaculiza la acumulación.

La TR nomina *red*¹⁹ al grupo de instituciones y dispositivos de gestión que acoplan las relaciones sociales en un espacio de la acumulación de capital, cada una de las cuales acciona aisladamente en su función de mediatizar los conflictos que atiende.²⁰ Sin embargo, las redes son interdependientes pues el mal funcionamiento de una tiende a desestabilizar a las demás. Así,

¹⁸ Cf. Gordon (1980, pp. 22-23, 38-39), quien añade que ese ambiente inestable no es la aversión al riesgo referida por la teoría ortodoxa, pues no se afirma que los gastos de inversión se reduzcan o eliminen porque el riesgo es muy alto respecto a los retornos esperados; afirma que dicho ambiente no permite formular estimaciones relativamente seguras de la tasa de beneficios; vid. Kotz (1994, pp. 50, 53 y 56).

¹⁹ Concepto que la teoría nomina indistintamente *forma de regulación*, *forma estructural*, *forma institucional* o *red*. Resumimos así la conexión de los conceptos institución y forma de regulación, si bien la teoría no lo explica, pues atribuye los mismos rasgos a ambos y, por otra parte, no abunda en el análisis de los procedimientos de gestión, que no son sino los organismos donde se procesan las relaciones sociales.

²⁰ La TR distingue entre esas redes la relación salarial, la relación monetaria, la relación mercantil, la relación internacional, las relaciones económicas del Estado y las relaciones de propiedad; cf. Soria (2000, introducción y cap. 1).

una *estructura* según el EESA, o una *red* según la TR, es una unidad orgánica de instituciones cuya función es regular conflictos para proveer de estabilidad al sistema; es decir, estabilidad social, pues al cumplir su función hace converger intereses de grupos sociales mediante compromisos aceptados por convención o por costumbre, por lo cual pueden estar sancionadas legalmente o ser de observancia práctica.

Por su parte, la TCI concibe que las instituciones políticas y su estructura son el molde para crear instituciones económicas y la función de éstas es resguardar derechos de propiedad, que se hacen cumplir coactivamente mediante las instituciones políticas y el Estado. Los derechos de propiedad son prerrogativas de individuos para usufructuar el bienestar derivado de su trabajo, riqueza y bienes, así como de su enajenación; *ergo*, los recursos poseídos por un individuo excluye su usufructo para otros; la exclusión es su esencia. Asimismo, esos derechos se asientan en la estructura legal, la que, así, delinea formas de cooperación y competencia que rigen la actividad económica y, en la cotidianidad, implican el intercambio de derechos. Por tanto, las partes del sistema económico son afectadas por una red compleja de instituciones interconectadas. Así, al configurar la estructura de la organización política y económica de una sociedad, las instituciones determinan el desempeño del sistema económico y la distribución del ingreso y la riqueza. La economía crecerá si los derechos de propiedad incorporados en sus instituciones brindan ventajas para emprender actividades que generan ganancias y si el Estado asume la protección y aplicación de esos derechos.²¹

El marco institucional, así, condiciona el tipo de organismos que surgirán para explotar beneficios del intercambio económico. En particular, los dirigentes de empresas, para maximizar la operación de éstas y así su riqueza, invierten en conocimientos que aumentan la productividad, lo cual induce alteraciones en rutinas, hábitos y coordinación en la actividad cotidiana de producción e intercambio. La intermitencia de esas prácticas en el tiempo

²¹ Cf. North *et al.* (1991, pp. 12, 150), North (1990, pp. 14-16, 43-47, 51, 67-69), North (1994a, pp. 36, 50-53).

pulsan cambios que aumentan la eficiencia y transforman gradualmente al capital físico y los precios relativos, pues con ello las empresas reducen costos unitarios, terreno en el que los empresarios actúan bajo reglas establecidas o alterándolas. Esto, al paso del tiempo, induce cambios institucionales para mantener en ascenso la eficiencia, lo que requiere poder de negociación para alterar normas, *i.e.*, hacer política. Así, en los organismos se induce el cambio institucional para resguardar derechos de propiedad conforme al poder económico y político de grupos. En la práctica, el proceso resulta de una combinación de la actitud del gobernante para controlar los resultados del sistema económico y la presión política de las organizaciones más eficientes; la actitud del Estado redunda en ingresos adicionales para sí: *eo ipso* las instituciones se crean para beneficio de quienes poseen el poder de generar nuevas reglas.²²

COMPLEMENTARIEDAD ENTRE INSTITUCIONES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

En la sección previa, *passim*, incorporamos algunos rasgos de la relación entre instituciones y Estado, según el discurso de las teorías examinadas; éstas, no obstante, se explayan al concebir causas y un carácter definido a la función del Estado en la economía en relación con la estipulación de reglas, como mostramos en el primer acápite de esta sección. Sin embargo, consideramos que la forma como se establecen esos nexos carece de suficiente solidez lógica, motivo por el cual deliberamos en el segundo acápite acerca de tal relación. Justificaremos, en ese sentido, la causa por la cual las instituciones políticas son una condición para el ritmo actual del proceso de acumulación; se aborda asimismo por qué las instituciones económicas son una condición para consolidar el sistema político. El planteamiento, *ergo*, establecerá una conexión lógica de la complementariedad entre Estado y economía.

²² Cf. North (1994b, p. 570), North (1990, pp. 15-19, 29, 82-83, 92-93, 99-101, 115), North (1994a, pp. 32, 45, 49-50, 228, 232).

Estado e instituciones

Las instituciones formales requieren una sanción legal, otorgada por el Estado, el que constituye en sí mismo una *red*, cuya formación y estabilidad es condición *sine qua non* para la creación de otras redes. Por tanto, según la TR, el Estado es la red de mayor jerarquía, pues su carácter político lo habilita para acoplar funciones de otras instituciones, papel con el que induce cohesión en la sociedad; impide la lucha violenta entre grupos, debida a pugnas que los separan y diferencian, *i.e.*, mantiene en vida latente la violencia –no la desaparece, la mitiga, no la armoniza–. La coerción, aceptación o convenimiento mediante reglas que el Estado representa, garantiza la estabilidad social; las normas que implanta deben aceptarse; si los conflictos estallan dispone del monopolio de la violencia para reencauzar las relaciones sociales mediante las reglas. Ese recurso, no obstante, no puede ser cotidiano, pues de serlo implicaría la inexistencia del Estado. Por tanto, la permanencia de éste supone la presencia de coerción que convive con hegemonía, entendida como dominio de un grupo social. Esa dominación, por otro lado, ocurre debido a los intereses diversos de grupos sociales en el capitalismo, y es causa de confrontaciones en la interacción social, desplegadas en acciones políticas que se canalizan al Estado para instaurar instituciones que las mitiguen. En tanto uno de esos grupos adquiere influencia sobre las prácticas estatales, se impone sobre los demás y consolida su dominio social y económico.²³ Desde luego, dicha diversidad de intereses en el capitalismo se remite a la apropiación de excedente y, así, al dominio de un grupo empresarial.

La TCI, por su lado, expresa en su análisis parte de las ideas precedentes al atribuir al Estado la función de garante de derechos de propiedad, cuya especificación y cumplimiento pueden realizar algunos individuos en su propio beneficio y radio de acción. Sin embargo, a nivel social, su respeto es prácticamente imposible sin la autoridad pública. De aquí, sigue la TCI, el Estado es un organismo que ofrece justicia y protección a la sociedad,

²³ *Vid.* Boyer (1984, p. 101), Lipietz (1986, p. 246).

a la que reclama un flujo de ingresos para hacer cumplir esos derechos; para esto crea instituciones que acotan la propiedad y su intercambio y así reducen la incertidumbre, conforme a intereses de grupos sociales. Con ello, la creación de leyes y organismos que imparten justicia se torna en un *bien público* que ofrece el Estado, y para hacerlo monopoliza el ejercicio de la violencia en la sociedad. Más aún, a partir de esta función el gobernante se torna en monopolista discriminador que maximiza su ingreso, pues adquiere la capacidad para controlar los recursos económicos al estipular y hacer cumplir los derechos de propiedad, en los que incluye su coto y el de otros grupos. Ahora bien, la creación de leyes se procesa a partir de que grupos sociales canalizan sus intereses para influir en quienes toman decisiones políticas, si les es rentable invertir recursos para promover cambios institucionales, *i.e.*, si obtienen beneficios mayores a los costos en que incurran. Así, aunque el Estado surge como fuerza coercitiva en la sociedad para vigilar los derechos de propiedad, su actividad creadora y rectora de instituciones no necesariamente promueve la eficiencia.²⁴

Instituciones políticas e instituciones económicas

La exposición previa permite formular la siguiente síntesis, en la dirección argumental que nos hemos propuesto. Las instituciones son normas que regulan relaciones sociales al mitigar la violencia entre sus protagonistas. La razón de ello radica en que procesan la interdependencia e interacción sociales entre diferentes grupos, cuyos intereses convergen y divergen. Son comunes en tanto esos actores persiguen la misma meta, lo que exige realizar prácticas cooperativas para alcanzar el fin buscado. Serán divergentes en tanto los grupos en cuestión intentarán obtener la mayor porción posible

²⁴ Con su oferta de servicios el Estado estipula normas generales de competencia y cooperación que definen los derechos de propiedad, labor que tiene costos sociales, pues deben crearse y procurar su cumplimiento; *vid.* North (1990, pp. 14, 67-68, 82), North *et al.* (1991, pp. 14-15, 157-159) y North (1994a, pp. 31-33, 53).

de los beneficios que impliquen dicha meta; así, lo que uno gana lo pierde el otro; esto supone la realización de prácticas de confrontación. Las instituciones se integran por prácticas sociales que contienen ambos aspectos, cuya particularidad revelará la capacidad de uno de los grupos para imponerse sobre el o los otros. En otros términos, ello depende de la relación de fuerza entre los contendientes.

Lo anterior lleva a subrayar que son los grupos sociales, en su interacción e interdependencia, quienes procesan la formación de instituciones, y las de tipo *formal* canalizan su sanción a través del Estado. Vale la pena destacar en ese contexto que al seno de este organismo coexisten varios grupos sociales, uno de los cuales es el grupo gobernante, *i.e.*, el que ejerce el poder político del Estado.

Ahora bien, como se documentó, nuestras teorías conciben que existen instituciones que impactan la actividad económica, en su nivel general o en sus ramas; apuntan al respecto que aquéllas son de tipo político y económico. Como hemos señalado, lo anterior tiene lugar en los diferentes espacios que conforman el proceso de acumulación de capital, ámbito donde interactúan diferentes grupos sociales, sean considerados esos espacios en forma aislada o bien en sus nexos. Por tanto, para lograr su meta, los grupos sociales con capacidad de acción política intentarán establecer instituciones que respalden sus intereses. El punto revela el mayor interés si a lo anterior aunamos la conclusión de nuestra primera sección: el carácter inmanentemente inestable de la economía atenta contra el logro de las metas de los grupos que protagonizan las actividades económicas, fenómeno que condiciona el comportamiento de aquéllos regidos por normas o por su trasgresión cuando la inestabilidad económica la induce. De esto resulta otro postulado importante de las teorías en ciernes: la existencia de instituciones condiciona la estabilidad social y, su trasgresión, por tanto, potencia o hace real la inestabilidad social, *i.e.*, la prevalencia de la confrontación sobre la cooperación en las prácticas de los grupos.

Concluimos esta síntesis con los rasgos que las teorías examinadas atribuyen al Estado. Es función de este organismo establecer instituciones que inducen estabilidad social (y corregir desviaciones de ésta mediante

el ejercicio del monopolio de la violencia con que lo facultan las instituciones políticas), función respaldada por la sanción que realiza de normas que acotan derechos de propiedad de grupos sociales (incluidos los del gobernante), instituciones que, en el ámbito de las actividades económicas, eliminan barreras al proceso de formación de ganancias y con ello estimulan un ritmo adecuado del nivel general de actividad económica, en tanto suaviza la confrontación entre grupos sociales debida a sus intereses contrapuestos. Tales instituciones determinan el desempeño económico y la distribución del ingreso.

Los aportes cognitivos de las teorías en cuestión son por supuesto valiosos. Empero, existe en ellas un postulado carente de lógica, y otro con ausencia de justificación analítica. El primero se refiere a la debilidad de la relación conceptual entre los ámbitos económico y político cuando se afirma, por un lado, que las instituciones políticas son condicionantes del buen desempeño económico; no se profundiza el punto para responder el por qué de la cuestión. Por otra parte, tampoco se sustenta con la profundidad necesaria por qué las instituciones económicas son imprescindibles para el ejercicio de las funciones estatales. Hay, además, ausencia argumental en la afirmación referida a que las instituciones políticas y económicas condicionan el desempeño económico y la distribución del ingreso en la sociedad.

La problemática planteada exige considerar, de inicio, los conceptos Estado y régimen político desde la perspectiva propia de la ciencia política. En el campo de ésta, el Estado es una organización establecida en un territorio que genera normas a las cuales deben supeditarse individuos y organismos bajo su jurisdicción, para mantener coactivamente la cohesión social mediante el ejercicio de las funciones de seguridad y justicia para los ciudadanos.²⁵ Para ello, el Estado crea derecho, *i.e.*, genera normas jurídicas

²⁵ En tanto Estado de derecho implica el sometimiento del propio Estado al derecho. El Estado nacional (que aquí nos interesa) es una asociación de individuos ubicados en un territorio geográfico, que se establece para el logro de metas definidas. Éstas constituyen sus funciones, a saber: solución y prevención de conflictos (mantenimiento del orden y la seguridad) y promoción del bienestar y la justicia, lo que requiere de la ley o sistema de normas respaldadas por un poder coercitivo, al que se someten otras asociaciones situadas en su jurisdicción; *vid.* Raphael (1996, pp. 45-63).

que dotan de funcionalidad al cuerpo social, pues con base en ellas orienta sus políticas y atiende conflictos de su jurisdicción.²⁶ Como podemos advertir, esta definición nos informa de los rasgos generales de un Estado moderno, en tanto organismo o asociación, términos en los cuales se revela la utilidad de distinguir entre organización e institución. En efecto, el *régimen político* es el conjunto de instituciones y organismos que regulan la lucha por el poder, el ejercicio del mismo y los valores que dan vida a esas instituciones;²⁷ el concepto régimen político engloba tanto a las instituciones políticas así como a las respectivas organizaciones en las que aquéllas se canalizan y conforman al Estado.

Destaquemos que, en los términos anteriores, no existe explícitamente nada que conecte el terreno de la política con el de la economía. Planteamos ahora que el concepto instituciones económicas permite establecer una conexión indisociable, a nivel abstracto, entre los ámbitos del Estado y el sistema económico.

Subrayemos que el Estado es un organismo que para realizar sus funciones carece de fuentes de financiamiento a la manera que las poseen los –otros– agentes económicos, si nos circunscribimos a la definición de aquél desde la óptica de la ciencia política. En efecto, dichos agentes se hacen de ingresos ofreciendo factores productivos o generando producción para el mercado. Ahora bien, las instituciones económicas, son aquellas que regulan la explotación de los recursos y la distribución de sus frutos entre grupos sociales que actúan en el sistema económico, al establecer y acotar derechos de propiedad, normas que, en tanto sean de tipo formal, las sanciona el Estado. Las *instituciones económicas* fijan reglas a las que se someten los grupos al realizar actividades económicas y, así, obtienen ingresos.

En el plano más amplio, segmentemos dichos grupos en gobierno, empresarios y trabajadores. Para el primero, las instituciones en ciernes lo facultan para determinar la porción de excedente económico que se apro-

²⁶ Vid. Díaz (2002, pp. 77-78).

²⁷ Cf. Bobbio (2002, p. 1362). Omitimos aquí reflexiones sobre el concepto *valores*.

pia mediante la tributación, las actividades productivas cuya explotación se reserva, y su capacidad de endeudamiento. Estas fuentes de ingreso, en tanto se acotan por normas, delimitan el monto de financiamiento para que el Estado cumpla sus funciones. Además, al establecer instituciones económicas el Estado fija la fracción del ingreso social que usufructuará y, con ello, se configura un componente estructural del sistema económico. Respecto a la colecta tributaria, la teoría marxista lleva a clarificar un aspecto: el ingreso proviene de la creación y realización de valor social y, ya que éste se descompone en trabajo necesario y plusvalor, entonces, por defecto, la porción del ingreso apropiada por el Estado forma parte del excedente. De aquí el origen de la pugna entre gobierno y capitalistas, pues ambos obtienen su ingreso del plusvalor generado, como alude el EESA al referirse al conflicto entre capital y Estado. Agreguemos que el gobierno procurará hacerse del mayor ingreso posible para administrar el conjunto de organismos que componen al Estado, recursos con los que adquiere capacidad para especificar derechos de propiedad y vigilar su cumplimiento; en general, para coordinar las actividades que forman la administración pública.

Al considerar las actividades productivas cuya gestión se reserva el gobierno al instaurar instituciones económicas, *i.e.*, a la provisión de bienes por el Estado, nos situamos en otro terreno de la intervención pública en la economía. Se trata de la producción –directa o indirecta– de bienes que constituyen condiciones generales para la acumulación de capital, pero que los capitalistas individuales no pueden realizar debido a la nula o baja rentabilidad que, en ciertas condiciones históricas, posee la explotación de algunas ramas cuyo producto es necesario para la producción en otras ramas o para el consumo. Esto ocurre ya fuese porque la inversión en ellas es demasiado cuantiosa y sus retornos dilatados en el tiempo, o porque la demanda es muy reducida para el imperativo de la ganancia. Algo análogo ocurre cuando el producto no tiene el carácter de mercancía.²⁸ Por su parte, el Estado puede asumir esas funciones porque su actividad no está subor-

²⁸ Los que la *economía pública moderna* llama bienes públicos de uso no excluyente.

dinada a la generación de ganancia²⁹ y, para su financiación, dispone de la combinación de la colecta impositiva, empréstitos o los ingresos que le reportan las empresas públicas, ámbitos todos estos cuya existencia supone establecer instituciones económicas.

En lo que concierne a los empresarios, a los capitalistas propiamente dicho, las instituciones económicas tienen como función mantener lo que podemos llamar *derechos de propiedad fundamentales*, i.e., los referidos a los medios de producción y al fruto mercantil de la actividad productiva, acervo y flujo que son –en parte– el medio para el logro de sus intereses: apropiarse el mayor monto posible de excedente –en su forma mercantil y dineraria–. Denominamos fundamentales a aquellas reglas, en virtud de que legitiman la permanencia histórica de la relación capital-trabajo, *ergo*, de la ganancia y el salario. Complemento imprescindible de las aludidas normas son las que regulan la actividad laboral, cuya función consiste en establecer los parámetros que delinean la porción del producto social apropiable por los trabajadores –en su componente monetario y no monetario–, así como los rasgos de su comportamiento en el proceso de generación de valor y plusvalor. Tales normas se asientan en la legislación del trabajo.

Considerar los fenómenos económicos e institucionales en la perspectiva expuesta permite abordar una pregunta que el EESA deja sin respuesta: ¿qué instituciones son necesarias para estimular el dinamismo económico? A este respecto proponemos que la sociedad capitalista requiere de *instituciones nodales*, las que fincan los derechos de propiedad fundamentales, las que acotan el ingreso del gobernante, las que dan cuerpo al régimen político, así como las que regulan el conflicto capital-trabajo y las que lo hacen en el proceso de creación de dinero.

En la relación capital-trabajo, la inexistencia o degradación de instituciones formales es un indicador de la prevalencia de pugnas en el ámbito de la producción, que entorpecen o suspenden temporalmente la creación de plusvalor e incluso atentan contra la propiedad empresarial, por lo que las inversiones se comprimen ante la dificultad de calcular los beneficios

²⁹ Vid. Altvater (1979, pp. 93-96, 106-110, 113-114).

esperados. Por tanto, este conflicto social se adiciona a las dificultades económicas intrínsecas al proceso de acumulación, *i.e.*, la inestabilidad de la TMG. Se desprende de aquí que aligerar la violencia social elimina barreras a ese proceso al instaurar o reformar instituciones económicas. Una vez el derecho laboral se crea y las relaciones sociales se canalizan conforme a sus normas, la acumulación tendrá por principales obstáculos sólo los derivados del comportamiento inestable de los determinantes de la TMG, examinadas en la primera sección.

El proceso de creación de dinero incluye, entre otros aspectos, mecanismos que agilizan el crédito y los que definen la cantidad de circulante en la economía. Regular estos procesos es un imperativo en tanto pueden obstaculizar el proceso de acumulación e inducir disturbios sociales y, con ello, inestabilidad política. En breve, el exceso de circulante sobre la producción disponible altera los precios relativos, lo cual se torna en causa y efecto de procesos de redistribución del ingreso por canales económicos, al alterar la capacidad de compra de la moneda, además de entorpecer la realización mercantil y con ello la acumulación de capital. Ello suele generar inestabilidad social, pues grupos sociales con capacidad de acción pueden defender su *status* con dispositivos que cuestionen la capacidad del régimen político para mantener el orden en las relaciones sociales.

Adviértase que si existen dichas instituciones nodales, inducen, por una parte, la estabilidad social, en tanto los grupos aceptan o son obligados a aceptar las normas. Por otro lado, esa serie de instituciones determina la distribución del ingreso en la sociedad. Generan, asimismo, un clima social de confianza en la permanencia del *statu quo*. Finalmente, nótese que ello impacta sobre el sistema económico, *ergo*, al proceso de acumulación de capital, en tanto reducen desde el plano social la inestabilidad económica. Las instituciones, por ende, merman en grado considerable la incertidumbre en el cálculo de las ganancias e inducen así inversiones netas que vigorizan el ritmo de la economía. Así, las relaciones sociales básicas en el capitalismo se asientan mediante esas reglas. Concebir las instituciones en la perspectiva planteada clarifica una afirmación que, en el discurso de la TCI, no encuentra respaldo cuando indica que las instituciones determinan la distribución

del ingreso entre los agentes³⁰ –cuestión no abordada por la TR y el EESA–. Podemos afirmar que una vez establecidos los derechos de propiedad fundamentales así como las instituciones económicas que regulan la relación entre el capital y el trabajo, ello se constituye en base de la distribución factorial del ingreso, pues en particular delinean cotas a la magnitud de los salarios y regulan su evolución nominal y, por defecto, determinan los flujos de ingreso apropiables por los demás agentes. Por otro lado, las instituciones económicas que acotan el ingreso del gobernante, manifiestas en leyes y decretos, llevan a la configuración de una estructura en la distribución social del ingreso, en este caso la carga impositiva, cuyo importe merma el plusvalor disponible para los capitalistas, o el ingreso de estos cuando los gravámenes inciden en otros puntos del circuito económico y no se traducen en demanda a las empresas.

La estabilidad social, deducida a partir de la existencia de instituciones económicas,³¹ permite ahora plantear un nexo indisoluble entre ellas y las de tipo político. Señalemos que las primeras, como se desprende de lo expuesto, son ingrediente imprescindible para que el Estado se constituya como tal y para que se consolide, pues mediante aquellas se establecen las fuentes de financiamiento para realizar sus funciones, las que a su vez inducen la estabilidad social, factor este necesario para que el grupo gobernante mantenga el poder.

En efecto, instaurar y mantener normas y organismos que dan cuerpo al régimen político de una sociedad exige al gobernante disponer de recursos económicos. Ahora bien, crear y conservar instituciones políticas tiene por función regular relaciones sociales en los ámbitos de la administración pública y de la sucesión de gobernantes, cuestión que una vez lograda (*i.e.*, si esas normas existen y se respetan o se hacen respetar), configura un escenario de estabilidad social entre los grupos que compiten por acceder al poder político del Estado. Adviértase que, conforme a la relación de fuerzas,

³⁰ *Vid.* North (1991, p. 16), North (1994b, pp. 31, 227, 231-234).

³¹ Como anotaremos más adelante, la estabilidad social puede ser rota a partir de fenómenos no económicos.

el gobernante especificará los rasgos de las reglas políticas de manera que le permitan mantener su posición. Asimismo, nótese que las pugnas entre tales grupos, reales o potenciales, se originan y tienen como referente la peculiaridad de las metas que persigue el gobernante con el ejercicio de la administración pública, donde se hayan inmerso el tipo de su intervención en la economía, *i.e.*, el sustrato de las instituciones económicas.

El régimen político, por otro lado, involucra los dispositivos que salvaguardan los intereses contenidos en las instituciones económicas de los grupos sociales que guían nuestro análisis.³² En primer término, los trabajadores serán beneficiarios de las instituciones políticas en la medida y en el grado en que sostengan las instituciones económicas que respondan a sus intereses, pues con ello, cuando ese grupo cuente con la capacidad de acción política, ambos tipos de reglas condicionarán la estabilidad social en su radio de influencia. En segundo lugar, para los empresarios las instituciones políticas son garantía de la permanencia de los citados derechos de propiedad fundamentales y de la porción de excedente apropiable por el gobernante. Es decir, el respeto de las reglas políticas induce un clima de estabilidad social en el radio de acción político de los grupos empresariales. A *contrario sensu*, si la violencia irrumpiera en la sucesión del poder y en la administración pública el escenario se torna perturbador para los intereses empresariales. En efecto, la inestabilidad política puede desembocar en rupturas de normas que delinean derechos de propiedad y, por ende, genera desconfianza respecto a los canales de la economía de los que el gobierno obtiene ingresos, así como de la porción de excedente que se apropiará, y que como indicamos se disputa con los capitalistas. En otras palabras, los empresarios pierden seguridad sobre la permanencia de esos derechos y, por tanto, en el proceso de formación de ganancias, escenario que da lugar a las llamadas crisis de confianza. En consecuencia, la existencia de un régimen político es ingrediente imprescindible del ambiente externo necesario para que los capitalistas puedan calcular sus ganancias, factor favorable

³² Como, de una u otra forma, plantea la TR y la TCI.

a la acumulación de capital, como afirma el EESA. Consideramos que, así expuesto el punto, va más allá de indicar someramente que la estabilidad institucional en el plano político es condición para el buen desempeño de la economía, como formula la TCI.

En particular, los empresarios requieren de instituciones políticas porque el desempeño de su actividad, y la función de sus organismos, se efectúa en la jurisdicción de un Estado, lugar de residencia y actuación de grupos sociales que activan la producción y realización mercantil bajo un ambiente conflictivo. La estabilización de las relaciones sociales en ese entorno es costosa para la empresa individual, amén de que si esta la realizara, tendría efectos sociales y morales adversos (uso de la fuerza privada) y crearía inestabilidad social; *ergo*, se requiere de la ley, *i.e.*, la instauración de instituciones políticas que dotan de orden a las relaciones sociales, aquellas que brindan seguridad y justicia para mantener los derechos de propiedad. Es así como las instituciones políticas resguardan a las instituciones económicas. Al establecerse y salvaguardarse las instituciones económicas mediante las políticas la clase dominante avala la función del gobernante, ingrediente importante en el proceso de consolidación del régimen político.

CONCLUSIÓN Y AGENDA MÍNIMA

La inestabilidad económica es un fenómeno cuya raíz se ubica en las acciones que los capitalistas llevan a cabo para el logro de su interés principal, obtener la máxima ganancia, pues en una aparente paradoja, aquellas decisiones, a nivel social, provocan alteraciones en la TMG que, según su carácter, pueden estimular o inhibir las inversiones en las ramas económicas creando la inestabilidad. En particular, en tanto con esos gastos se persigue incrementar la eficiencia de medios de producción y fuerza de trabajo, alteran la tasa de plusvalor y la COC, mecanismo que puede modificar la TMG en cualquier dirección. Si ésta es positiva la inestabilidad es funcional a la expansión económica, y a la inversa. Empero, ya que las decisiones de inversión son anárquicas en el plano social nada garantiza dicha expansión. En conse-

cuencia, el comportamiento de la economía es independiente de voluntades e intereses de los grupos sociales cuya actividad da cuerpo a ese sistema.

El último aserto conecta los procesos –económicos– referidos con fenómenos sociales conexos pero que tienen su propia lógica. En efecto, los grupos sociales convergen en los espacios de la acumulación con la meta de hacerse de ingresos que satisfagan sus necesidades, lo que requiere prácticas cooperativas; al propio tiempo, su interés es apropiarse de la mayor porción posible de los frutos del trabajo social, lo que supone prácticas competitivas. Esos intereses, convergentes y divergentes, las prácticas en que se expresan, y la prevalencia de unas sobre otras se tornan en factores que diluyen o intensifican, según el caso, la inestabilidad económica, en tanto agilizan u obstaculizan el proceso de acumulación de capital. Que predominen prácticas cooperativas supone que algunos grupos sociales, con capacidad de acción política, tuvieron la fuerza para procesar instituciones que modulan las relaciones sociales con base en sus intereses; por ende, los diferentes grupos aceptan o son obligados a aceptar esas reglas, las que son sancionadas por el Estado cuando son formales. Esto último incorpora la relevancia de un grupo social particular en el contexto del nexo entre inestabilidad económica y estabilidad social que resultó de nuestro análisis.

El grupo social que ejerce el poder político del Estado –grupo gobernante– es ajeno, en cuanto protagonista directo, al proceso de producción mercantil y por ende a la creación de la ganancia capitalista y, en tanto su interés es generar cohesión social en su territorio, este papel le exige disponer de recursos financieros que obtiene al establecer derechos de propiedad que acotan la fracción de excedente que se apropia. Esas normas expresan asimismo la fuerza de otros grupos sociales que al hacer política y dar lugar a ellas, definen los recursos económicos que pueden explotar y la apropiación de sus frutos. En tanto tales derechos se establezcan y se tornen instituciones económicas, inducirán estabilidad social propicia al proceso de acumulación. Además, establecer esas instituciones interesa al grupo gobernante pues la estabilidad social es una condición para mantener su posición, su *status*.

Que prevalezca la estabilidad social es meta del grupo gobernante en tanto que evita que disturbios sociales perturben su función política, a saber:

el ejercicio de la administración pública y la sucesión pacífica de gobernantes, factores nodales de la estabilidad política y, ésta, condición para que ese grupo mantenga el poder político del Estado. Asimismo, la estabilidad política es un *desideratum*, en particular, para los capitalistas cuyos intereses son satisfechos por las instituciones económicas imperantes, pues la inestabilidad en ese ámbito engendra desconfianza respecto a la vigencia de los derechos de propiedad que resguardan ese último tipo de instituciones y, por ende, la fracción de excedente que puede apropiarse el grupo gobernante, porción que disputa con los empresarios, y, por tanto, elemento que se torna incierto respecto al monto y tasa de ganancia que estos últimos pueden formar. Este factor, por tanto, se suma como causa de intensificación –o de aminoración, en su caso– de la inestabilidad económica.

La estabilidad social y política, y las instituciones que las inducen, en consecuencia, ejercen influencia sobre la inestabilidad intrínseca del proceso de acumulación de capital. Los equilibrios y la estabilidad que concibe la teoría económica neoclásica existen quizás en economías que no son de mercado, lo mismo que los agentes racionales que, de manera individual, rigen su comportamiento en forma aislada, y no en interacción social. La validez o rechazo de la propuesta analítica formulada en estas páginas la establecerán los estudios empíricos que, con ese referente, se realicen, por quien decida asumir el reto.

Apuntemos, por último, que si bien nuestras reflexiones se enmarcaron en el plano más general y abstracto aún quedan por abordar múltiples temas de interés analítico *inter alia*, la expresión de la inestabilidad económica en ciclos y crisis de distinto tipo, la relación de ellos con los fenómenos del crecimiento y estancamiento, y, desde luego, la función que guardan las instituciones en ese contexto, *i.e.*, el proceso de destrucción, reforma o creación de instituciones, las *redes* en que se agrupan y el *sistema* que éstas forman, escenario que involucra considerar la correlativa acción política de grupos sociales y su expresión en el Estado, temas que no fueron objeto central en nuestro estudio. Otra perspectiva de interés radica en desarrollar, en el ámbito micro, los argumentos que lleven a confrontar el enfoque aquí propuesto con el de la teoría institucionalista de los costos de transacción de fuente

neoclásica. En ambos terrenos, micro y macro, en las vertientes económica, sociológica y política, se considera pertinente el estudio de los derechos de propiedad que fortalecen estructuras productivas y de mercado de tipo oligopólico, y su relación con el estancamiento económico, como rasgo de gran parte de la economía mundial en las últimas décadas. Respecto a esto último, un aspecto de considerable interés radica en un factor señalado en nuestra primera sección: el abaratamiento de los bienes salario como elemento inductor de un alza considerable de la TMG, que quizá explique la incapacidad del patrón de acumulación conformado en los últimos lustros para inducir el crecimiento económico, dado el estancamiento experimentado en la mayor parte de las economías del orbe. En el plano del análisis institucionalista, queda mucho por indagar acerca de los dispositivos que llevan a la creación y función de las *instituciones informales*.

REFERENCIAS

- Aglietta, M., *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI, 2^a ed., 1979.
- Altvater, E., “Notas sobre algunos problemas del intervencionismo del Estado”, en H.R. Sonntag *et al.*, *El Estado en el capitalismo contemporáneo*, México, Siglo XXI, 2^a ed., 1979.
- Baran, P.A., *La economía política del crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica (FCE), 1975.
- Bobbio, N. *et all.*, *Diccionario de política*, t. II, México, Siglo XXI, 2002.
- Boyer, R., “La crisis en una perspectiva histórica. Algunas reflexiones a partir de un análisis a largo lazo del capitalismo francés”, en R. Conde (comp.), *La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo*, México, Universidad Autónoma Metropolitana (Cuadernos Universitarios no. 8), 1984.
- Díaz, E., “Estado de derecho y legitimidad democrática”, en J. Almoguera Carreres *et al.* (eds.), *Estado, justicia, derechos*, Madrid, Alianza (Manuales no. 75), 2002.
- De la Vega Navarro, A., “Entrevista con Michel Aglietta”, *Investigación Económica*, vol. XLVI, núm. 181, México, Facultad de Economía-UNAM, julio-septiembre de 1987.
- Duménil, G. *et al.*, *The Economics of the Profit Rate*, Inglaterra, Edward Elgar, 1993.
- Fichter, J.H., *Sociología*, Barcelona, Herder, 10^a ed., 1975.

- Fine, B. et al., *Para releer ‘El Capital’*, México, FCE, 1985.
- Foley, D.K., *Para entender El Capital. La teoría económica de Marx*, México, FCE, 1989.
- Gordon, D.M., “Etapas de acumulación y ciclos económicos largos”, en *Estados Unidos. Perspectiva Latinoamericana* núm. 7, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, 2^a ed. (Cuadernos Semestrales), 1^{er} semestre de 1980.
- Kotz, D.M., “Interpreting the Social Structure of Accumulation Theory”, en D.M. Kotz et al. (eds.), *Social Structures of Accumulation*, Gran Bretaña, Cambridge University Press, 1994.
- Lipietz, A., “Acumulación, crisis y salidas a la crisis: algunas reflexiones metodológicas en torno a la noción de ‘regulación’”, en *Estudios Sociológicos*, vol. IV, núm. 11, México, El Colegio de México, 1986.
- North, D.C., *Institutions, institutional change and economic performance*, Estados Unidos, Cambridge University Press, 1990.
- , *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza (AU no. 411), 1994a.
- , “El desempeño económico a lo largo del tiempo”, en *El Trimestre Económico*, vol. LXI(4), núm. 244, México, FCE, octubre-diciembre de 1994b.
- North, D.C. et al., *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700)*, Madrid, Siglo XXI, 5^a ed., 1991.
- Raphael, D.D., *Problemas de filosofía política*, Madrid, Alianza (Textos no. 67), 1996.
- Shaikh, A., *Valor, acumulación y crisis*, Bogotá (Colombia), Tercer Mundo, 2^a ed., 1991.
- Soria Murillo, V.M., *Crecimiento económico, crisis estructural y evolución de la pobreza en México. Un enfoque regulacionista de largo plazo*, México, Plaza y Valdés, 2000.