
La densidad institucional como categoría central en el estudio de las fluctuaciones de las economías regionales

Mesa 42: Sociología Económica: desentrañando las correlaciones de fuerzas sociales en los procesos económicos

José Luis Jofré UNCuyo-CONICET

Martín Alejandro Ferreyra UNCuyo-CONICET

Resumen

El propósito de esta ponencia es sentar algunos criterios teóricos y metodológicos de la sociología económica para el estudio de la evolución de los circuitos productivos regionales en el marco de la evolución de los patrones de acumulación nacionales. Debido a que resulta dificultoso sintetizar estos fenómenos ocurridos recientemente en toda la región, iremos ejemplificando con casos de la economía regional cuyana, pero siempre con la pretensión de arribar a conclusiones conceptuales transferibles al estudio de otras economías regionales.

En este sentido, pretendemos poner bajo la lupa el concepto de “densidad institucional” como complemento necesario de los regímenes económicos regionales, y como una herramienta metodológica clave en las investigaciones empíricas de la sociología económica. Podemos decir que la densidad institucional es el nervio de los circuitos productivos regionales, y su evolución es un síntoma palpable de la robustez de los circuitos en estudio. No obstante, también ocurre que las interacciones institucionales pueden adquirir una inercia autónoma del circuito, permaneciendo como una instancia de resistencia a los cambios macroeconómicos, extendiendo las características materiales de los circuitos productivos más allá de sus límites estructurales. Previamente, haremos un recorrido por las principales corrientes que nutren estas perspectivas.

1. Introducción

En esta ponencia nos proponemos examinar el concepto de densidad institucional con el objeto de dilucidar su eficacia para el estudio de los circuitos productivos regionales. Debido a que resulta dificultoso sintetizar estos fenómenos ocurridos recientemente en toda la región, iremos ejemplificando con casos de la economía regional cuyana que son resultados de investigaciones previas. Siempre con la pretensión de arribar a conclusiones conceptuales y metodológicas transferibles al estudio de otras economías regionales.

En este sentido, pretendemos poner bajo la lupa el concepto de densidad institucional como complemento necesario de los regímenes económicos regionales, y como una herramienta metodológica clave en las investigaciones empíricas de la sociología económica.

Si bien la sociología económica, desde su aparición en los textos de Marx, Weber, Durkheim y Simmel, sustancia su existencia en el análisis de las instituciones, con el tiempo los fenómenos económicos parecen haber sido delegados como objeto de estudio exclusivamente a los economistas, más allá de la presencia de enfoques institucionalistas, con enfoques muy heterogéneos que constituyen antecedentes de valor en tanto que generan el caldo de cultivo para la sistematización de una teoría particular de las instituciones económicas.

Desde la sociología económica no se ha sistematizado la concepción de densidad institucional, más allá de que está omnipresente en todos los abordajes de esta sub disciplina. Por ello, para arribar a algunas conclusiones generales en la definición de densidad institucional proponemos repasar los desarrollos teóricos de diferentes tradiciones del institucionalismo económico mirándolo a través del cristal de la sociología. Lógicamente, no alcanzaremos en esta ponencia un desarrollo acabado de nuestro objeto de estudio, desarrollo que debería incluir el estudio de la densidad institucional en los diferentes patrones de acumulación, especificidades regionales de la densidad institucional, la dinámica interna de la densidad institucional, entre otros.

Tampoco es objeto de estas páginas el examen pormenorizado de cada una de las corrientes del institucionalismo económico y su relación con la densidad institucional. Más bien, el propósito de este trabajo es efectuar una lectura sintomática de esas escuelas de pensamiento, separando con un criterio teórico explícito las que se encuadran en una tradición de base individualista contra aquellas corrientes que proponen un enfoque estructural.

Todas estas corrientes coinciden en otorgar a las instituciones un rol preponderante en la explicación de los fenómenos económicos, no obstante, presentan diferencias sustanciales en el enfoque teórico y sus procedimientos metodológico.

Una primera aproximación al rol de las instituciones en el desempeño económico se le debe a la propia economía neoclásica, que, sin resignar los supuestos dogmáticos de base, tales como que los mercados competitivos funcionan en base a la existencia de individuos racionales, perfectamente informados y egoístas, incorpora una mirada subordinada de los efectos institucionales sobre la economía y a le reserva el lugar de las *fallas del mercado* a toda influencia institucional que no se cuadra con los dogmas de partida.

Paralelamente y en oposición a las miradas neoclásicas fue surgiendo una corriente de pensamiento denominada institucionalismo económico tradicional (Caballero: 2004, 140) que ponen en el centro del debate el lugar de las instituciones y la tecnología en los procesos económicos (Thorstein Veblen, 2014 y Clarence Ayres, 2010); o las leyes y las organizaciones (John Commons, 1950) para concluir en la existencia de conflictos de poder que subyace en las estructuras institucionales incidiendo en los criterios de distribución de la riqueza.

En diálogo más consentido con la escuela neoclásica, surge en la década del setenta la Nueva Economía Institucional (Douglass North, 1990) que, admitiendo las dimensiones espaciotemporales en los fenómenos económicos, pretende modelizar el comportamiento de los individuos incorporando el enfoque de los costos de transacción.

Una tercera tradición de la que puede nutrirse la sociología económica es la que surge de la fusión entre el Análisis Histórico Institucional (Avner Greif, 2006) y el Análisis Comparativo Institucional (Masahiko Aoki, 2001) que se condensa en el programa teórico, empírico y metodológico sistematizado por el propio Greif.

No realizaremos en estas páginas un repaso exhaustivo de las escuelas mencionadas, sino que tomaremos algunos nudos gordianos de sus propuestas, que allanan el camino para la comprensión del concepto que nos hemos propuesto explorar, es decir, la densidad institucional. Repasaremos los contrapuntos entre a) individualismo y holismo, b) los procesos de institucionalización de los comportamientos individuales o de internalización institucional de los agentes, c) realismo, empirismo, teoricismo y posibilidades del institucionalismo para la predicción, d) crisis internas y crisis exógenas y, e) elementos para captar las normas no escritas (informales).

2. Elementos para una sociología económica sistemática

El primer elemento que tomaremos para avanzar en una sistemática de la sociología económica es dilucidar sus criterios metodológicos de base que, en pos de abreviar, hemos polarizado entre las corrientes que toman como punto de partida a los individuos aislados por un lado y aquellas corrientes que le otorgan a la estructura social una influencia determinante.

Desde las corrientes individualistas, herederas de la escuela económica neoclásica, que con su representación teórica del *homo œconomicus* obtiene un concepto legitimador de sus modelizaciones de la conducta humano ante los estímulos económicos. La sumatoria de los comportamientos individuales de cada uno de los *homos œconomicus*, perfectamente informados y racionales, es la piedra angular de este esquema metodológico.

Contemporánea a la corriente neoclásica y en franca oposición a ella, lo que hemos denominado institucionalismo económico tradicional, parten de posiciones no individualistas, sino que les confieren a los conflictos de poder un rol protagónico en los diseños institucionales. Discrepando según la corriente en cuál es el origen de este poder, en algunos casos el desarrollo de las fuerzas productivas y tecnológicas de una sociedad, en otros las leyes de propiedad y las organizaciones, mientras que otras corrientes argumentan que el poder de las tradiciones es determinante en la configuración institucional.

Uno de los herederos de esta traición, Karl Polanyi (1957) y con influencia de la sociología de Durkheim en relación a la base no contractual del contrato, plantea que una sociedad basada en el individualismo y la competencia, autorregulada por la mano invisible del mercado, no conduciría a altos niveles de anomia como indica uno de los clásicos de la sociología, sino que conduciría a la imposibilidad de la vida en sociedad, sería el fin de la sociedad.

“El sistema polanyiano hunde su raíz en su antiindividualismo metodológico. Polanyi atribuye la separación aporética de lo político y lo económico que orchestra el liberalismo a la imagen individualista que éste tiene de la sociedad. Rechazar el liberalismo como ideología es recusar también su precipitado metodológico –que el autor de la Gran Transformación identifica con el individualismo- y abraza el holismo como *Weltanschauung* científico-social” (Noya Miranda: 1992, 104)

Por el contrario, gran parte de la Nueva Economía Institucional, más afín con la visión neoclásica, acepta el individualismo metodológico, poniendo fuerte énfasis en la eficiencia. Si bien incorpora la dimensión temporal, los métodos clásicos de la microeconomía son frecuentes en esta corriente, aunque a diferencia de la corriente neoclásica acepta que la racionalidad individual tiene límites propios de la incorporación de la visión histórica.

Una de las representantes más destacadas de esta corriente, la politóloga norteamericana premiada por el Nobel de economía, Elinor Ostrom (2000), parte de la perspectiva de los individuos desde la crítica a la teoría de la elección racional y la reflexión sobre el capital social, claramente su enfoque es el individualismo conceptual y metodológico; y desde allí problematiza los esquemas de gobernanza de los bienes comunes, aunque su influencia ha rebasado ampliamente este campo de estudios.

Similares pretensiones de explicar la conducta humana a través de las razones para actuar persiguen Masahiko Aoki (2001) con su teoría de los juegos. No obstante, en este caso los modelos del comportamiento humano hacen las veces de tipos ideales weberianos, que devienen en justificaciones explicativas del desarrollo institucional que toma distancia del individualismo metodológico para adentrarse en un institucionalismo metodológico sustentado en última instancia en el comportamiento de los individuos.

Finalmente, la escuela de la regulación, de origen francés pero repartida por todo el mundo, les otorgan a las configuraciones institucionales un rol preponderante en la explicación de los fenómenos económicos, para lo cual rechazan de cuajo el individualismo metodológico en virtud de un análisis institucional más holístico que incorpora la dimensión histórica. En este enfoque holista, el colectivo es pensado como moldeador de las intenciones personales, merced a un conjunto de reglas, instituciones, normas y rutinas previas a los individuos, que trazan sus comportamientos y cimientan sus comportamientos.

Una segunda línea de demarcación en las corrientes teóricas que aportan elementos a la sociología económica, y muy vinculado a lo anterior, es el procedimiento por el cual las instituciones asumen las particularidades del comportamiento de los individuos o viceversa, según si el punto de partida es individualista u holista respectivamente.

Para la economía neoclásica la fórmula es sencilla, la sumatoria de los comportamientos de los consumidores para la satisfacción de sus necesidades o deseos encuentra en la sumatoria de las ofertas de los productores un mecanismo de regulación óptimo, que no es otro que la mano invisible del mercado.

Para la Nueva Economía Institucional, si bien reconoce que los mercados están influidos por instituciones, la conformación de estas instituciones obedece a una lógica muy similar, es la sumatoria de las voluntades individuales la que confiere el carácter a los dispositivos institucionales.

Por el contrario, las corrientes holistas que niegan los fundamentos filosóficos del individualismo metodológico, necesitan explicar la manera en que los procesos globales se encarnan en los individuos. Para la escuela de la regulación, la categoría de habitus, desarrollada por el sociólogo francés Pierre Bourdieu brinda gran utilidad. El habitus corresponde a la incorporación en los individuos de los esquemas de interpretación y acción que resultan del propio proceso de socialización en un campo determinado (Bourdieu, 1988). Levando esta interpretación a un límite, es razonable que el orden institucional esté completamente interiorizado por los individuos.

Así la teoría de la regulación avanza en la articulación de los niveles de análisis macro, meso y micro, y desde allí incorporar los aportes de otros programas de investigación institucionalistas representados por la economía de las convenciones, la economía política de las instituciones, las teorías evolutivas y el trabajo de la sociología económica.

Otro elemento a considerar es el realismo de los supuestos de partida, la mediación teórica en la construcción de los datos y el potencial predictivo del institucionalismo económico.

Uno de los fundadores del institucionalismo tradicional, el economista norteamericano Thorstein Veblen, opone al irrealismo de los supuestos de partida de la economía neoclásica una metodología inductivista y empirista, que buscaba una explicación de la acción social con bases biológicas o darwinistas, pero con una carencia absoluta de sistematicidad y articulación teórica, casi forzando el bastón en sentido contrario para poder enderezarlo, si nos apoyamos en la metáfora leninista.

Por el contrario, para la Nueva Economía Institucional, su método es esencialmente deductivo, similar a la economía neoclásica. Como hemos dicho, su punto de partida es el individuo y desde allí formula conjeturas sobre su comportamiento que le permite construir conceptos sobre las instituciones, el ejercicio del poder o el Estado. En la práctica estas conjeturas le sirven de anteojos para observar la realidad. En dicho proceso, es posible que el marco teórico asumido requiera modificaciones o ajuste o puede ser, que los datos observados sean juzgados como insuficientes y requieran ser ampliados.

Particularmente original resulta la propuesta de Masahiko Aoki, que rechaza un sistema de hipótesis vinculadas entre sí de forma deductiva, para recurrir al equilibrio de la teoría de los juegos en la que resultan configuraciones, entendidas como arreglos institucionales que se extraen de la misma realidad. En el método hipotético deductivo se procede del concepto al dato y se verifica o no; en esta otra alternativa se va de las dimensiones a los datos y en esta confrontación se acepta, se desecha o se incorporan dimensiones no consideradas en las teorías originales. No es excesivo juzgar de empirista el planteo de Aoki, en tanto que la construcción de sus configuraciones parte de los datos empíricos que recoge, él cree que hace una abstracción científica y en realidad está haciendo una abstracción de los elementos singulares de la ideología dominante. Luego, al contrastarlo con la realidad, lo que contrasta es la capacidad de la ideología dominante para actuar sobre la realidad. Es decir, que distancia existe entre la ideología dominante y la realidad empírica.

No menos interesante es el derrotero de la escuela de la regulación, legataria de varias tradiciones económicas, desde el institucionalismo norteamericano, el estructuralismo marxista y la escuela histórica de los Anales. Esta corriente, que parte del antagonismo marxista entre capital y trabajo, y desde allí deduce un conjunto de instituciones que regulan y otorgan inteligibilidad al régimen de acumulación de capital, aunque con el aporte de las experiencias empíricas de cada formación social, toma derivas que llegan a fundamentar la cohesión social en la cosmovisión compartida por los individuos en la moneda (Aglietta y Orlean, 1990) arribando a un individualismo metodológica de corte empirista. De esta manera, algunos autores de esta escuela se aferran a las fuentes, mientras que otros se concentran en los cambios microeconómicos, que conduce a explorar en el comportamiento de los individuos la explicación de las configuraciones institucionales resultantes.

Una tercera dimensión a contemplar en los estudios institucionalistas es el carácter de las crisis que inciden en los fenómenos económicos. Mientras que para la economía neoclásica toda crisis es una externalidad que no entra en la racionalidad económica, salvo como negatividad, es decir, como fallas del mercado; para los enfoques institucionalistas en general, tienden a internalizar las crisis en sus conceptualizaciones.

Es sugestivo el contraste entre la nueva economía institucional y el análisis institucional histórico y comparado, mientras que, para la primera, producto de la influencia de los enfoques neoclásicos, toman las crisis y los cambios instituciones como algo dado, como el contexto en el que los individuos moldean su comportamiento, para la segunda, los cambios

institucionales son el resultado de procesos internos que se afianzan por su propio peso, no imposiciones externas.

Por su parte, la teoría de la regulación ha hecho del análisis de las crisis uno de los puntos más fuertes de su teoría. Para ella todas las instituciones están interrelacionadas de forma compleja con el resto de las formas institucionales, interrelaciones que, en última instancia, tendrán un comportamiento acorde con el régimen dominante de acumulación. Pero, no necesariamente el régimen de regulación es un reflejo especulativo del régimen de acumulación, sino que generalmente posee sus propias contradicciones y en virtud de ellas puede entrar en crisis. Los regulacionista distinguen cinco tipos de crisis, clasificadas en orden decreciente de compromiso para la continuidad del régimen económico, ellas son, crisis 1) de modo de producción, 2) de régimen de acumulación, 3) de modo de regulación, 4) crisis intra-institucionales y 5) crisis externas.

Muy interesante resulta para el análisis que venimos haciendo las crisis intra-institucionales. Estas crisis las encontramos en el curso de la expansión del modo de regulación debido a las tensiones y desequilibrios acumulados al interior de las instituciones particulares que la componen y son consideradas como periódicas. Estas son llamadas por la ortodoxia regulacionista crisis cíclicas, pero, por razones anti-teleológicas preferimos denominarlas endógenas. De esta forma evitamos la confusión de entender a los ciclos institucionales como naturales, y a su vez, le otorgamos mayor poder explicativo a la dinámica social. En otras palabras, con este desplazamiento conceptual rechazamos la noción escatológica de fines inevitables dando paso a la contingencia social en el cambio institucional.

El último elemento que tomaremos para diferenciar a los enfoques institucionalistas es su criterio conceptual para captar la eficacia de las normas no escritas o informales. Este es un tema frecuente en los estudios del AIHC que sostiene que el comportamiento económico de los individuos y grupos se rige por valores y normas formales e informales, que son asumidas consciente o inconscientemente.

Por su parte algunos referentes de la escuela de la regulación toma del convencionalismo una categoría conceptual que les permite incorporar en el corpus teórico las normas informales que tiene gran eficacia en la regulación de los procesos económicos. Esto es el concepto de convención, que es un espacio de maniobra que sirve de referencia común a los agentes, aunque no esté inscrita en estructuras institucionales formales.

Existe una gran semejanza entre la eficacia teórica de las convenciones y “la innovación” como forma de adaptación individual a la contradicción entre los objetivos culturales y los medios institucionales para su obtención que fuera desarrollado por el sociólogo Robert Merton. La innovación, al igual que la convención, consiste en el rechazo de las prácticas institucionalizadas, no obstante, la conservación de las metas culturales. Resulta muy valioso el llamado de Merton a estudiar estos fenómenos como el producto de los procesos sociales y no como algo que prevalece por casualidad (Merton. 1974: 187). Para Merton “algunos individuos están más sometidos que otros a las tensiones que nacen de la discrepancia entre metas culturales y acceso efectivo a su realización [...] En alguna proporción de casos, que depende también de la estructura de control del grupo, esas desviaciones de las normas institucionales son premiadas socialmente con la consecución “exitosa” de las metas” (Merton. 1974: 187).

Es importante además la conclusión mertoniana que afirma que un conjunto de conductas desviadas “con buen éxito” tiende a disminuir e incluso a eliminar la legitimidad de las normas institucionales para el conjunto del sistema social, “de esta suerte, la anomia y las proporciones crecientes de conducta desviada pueden concebirse como influyéndose mutuamente en un proceso de dinámica social y cultura, con consecuencias culturalmente destructoras para la estructura normativa, a menos que entren en juego mecanismos de control que lo contrarresten” (Merton. 1974: 188).

Por otra parte, la aceptación de las semejanzas entre convención e innovación, no pueden hacernos ignorar las diferencias radicales entre los esquemas teóricos en que se inscriben, las innovaciones mertonianas se encuadra en un marco conceptual atomista (individuos aislados), mientras que la apropiación teórica de las convenciones por parte de los regulacionistas se enmarca en un contexto estructural.

3. Algunos casos de aplicación a economías regionales

Este recorrido por las principales corrientes institucionalistas sienta bases sólidas para retomar el propósito inicial de la ponencia, a saber, la incidencia de factores institucionales (la densidad institucional) en regímenes sub-nacionales de acumulación o, como los hemos denominado aquí, de los circuitos productivos regionales, haciendo uso de trabajos previos de nuestra autoría, a los fines de ilustrar las diferentes situaciones.

En esta tarea nos situamos en la corriente regulacionista, principalmente por su posición holista y circunscripta a las realidades históricas e institucionales de cada formación social, aunque creemos necesarias algunas aclaraciones vinculadas a limitaciones conceptuales de esta escuela, que en ningún caso constituye un obstáculo al desarrollo de nuestros propósitos.

La principal aclaración tiene que ver con la necesidad de evitar el determinismo especulativo del régimen de acumulación nacional sobre el circuito local. Una coyuntura regional particularmente interesante es la que tiene como protagonista a la vitivinicultura mendocina en el cambio de patrón de acumulación nacional de la industrialización sustitutiva de importación a la especulación rentista en la segunda mitad de la década del setenta. Allí, el circuito regional demostró gran eficacia, para prolongar un régimen de productividad local hasta el año 1980 cuando el régimen de demanda nacional mostraba claros signos de debilitamiento desde 1975 (Ferreyra y Jofré, 2013).

Lo mismo podemos decir sobre el proceso de reconversión productiva encarado en el circuito en la segunda mitad de la década del ochenta, cuando a nivel nacional recién se crearon las condiciones institucionales para un proceso de innovación productiva a principios de la década noventa. Estos dos momentos asincrónicos, uno de retraso y otro de adelantamiento del circuito local respecto al régimen nacional no sólo niega un sistema de causalidad lineal, sino también les otorga un peso específico a los agentes locales en la explicación de los cambios regionales, aunque siempre condicionados por el contexto que impone el régimen de acumulación nacional (Jofré, 2011).

Esto tampoco objeta la posibilidad de que existan coincidencias de intereses de los grupos hegemónicos locales con los grupos hegemónicos nacionales. Un caso paradigmático que fue el alineamiento sistemático de los sectores productivos con mercados en el exterior por una salida de la Convertibilidad de la moneda en el año 2001. En este caso, las diferencias entre nivel regional y nivel nacional pasaron a un segundo plano, todos los empresarios que podían revalorizar su producción con una devaluación de la moneda nacional canalizaron sus estrategias de intervención en la política monetaria en esta dirección.

Por otra parte, la toma en consideración de la especificidad regional también pone de manifiesto algunos condicionamientos parciales que el circuito local impone al régimen nacional. En este sentido, creemos que uno de los puntos más destacados de la historia reciente del circuito vitivinícola mendocino se presenta entre los años 1977-1980 cuando el circuito local, contra todos los pronósticos, se reactiva por la inyección de flujos financieros

provenientes del ahorro nacional. Esta reactivación productiva y las alianzas de clases de quienes la lideraban constituyeron una verdadera contradicción con la lógica de acumulación nacional basada en un capital contratista, especulador y monopólico (Ferreyra y Jofré, 2013).

Continuando con nuestra argumentación, la inyección y redistribución de excedentes generados por fuera del circuito durante los últimos años de la década del setenta, provoca un desacople entre la lógica de ajuste estructural al sector productivo nacional y la prosperidad de los eslabones más débiles de la trama productiva local. La resolución de este desajuste con la disolución del grupo local que lideraba este proceso ocasionó modificaciones de las instituciones nacionales cuyos efectos se extienden hasta nuestros días. Creemos que uno de los más significativos de ellos es la sustitución, en 1980, de la Ley 12.906/46 para la represión penal de los monopolios, por el Decreto-Ley 22.262 para la “defensa de la competencia”. Este cambio normativo fue substancial, porque la nueva legislación no preveía un esquema tangible de control de las fusiones sino la sanción de “conductas anticompetitivas” capaces de limitar, restringir o distorsionar el libre mercado y constituir, además, un perjuicio concreto para el interés económico general. Dicho requerimiento, sumado a que el procedimiento de la ley estaba pensado para analizar daños efectivamente ocurridos y no para resolver problemas estructurales futuros, hizo que prácticamente no hayan existido objeciones por parte del Estado frente a las concentraciones y fusiones, que se sucedieron fundamentalmente en los años noventa con las privatizaciones.

Una vez más en la década del noventa, el entramado institucional del circuito productivo regional se convirtió con un obstáculo al avance de los capitales extranjeros que venían a invertir en la vitivinicultura. El esquema normativo para el acceso a los recursos naturales, principalmente el agua, pasa a ser el principal campo de disputa entre dos estrategias empresariales bien claras de regulación; por un lado encontramos grupos de agricultores que han tenido la posibilidad de capitalizar sus predios con tecnologías que reducen al mínimo el consumo de agua, asimilan con normalidad las políticas hídricas sobre la demanda, dado que este sentido de las políticas hídricas perfilan un régimen más acorde a su posición estructural en el circuito productivo.

Al contrario, los productores sin capacidad tecnológica, han encontrado en el centenario régimen de administración del agua un refugio a sus perspectivas de acceder al agua necesaria para la valorización de su producción a un costo accesible. Por ello se aferran

casi ortodoxamente a este modelo y rechazan cualquier intento de transformación(Jofré, 2011).

4. La densidad institucional de la vitivinicultura como factor estratégico frente a otros encadenamientos productivos

La consolidación del circuito productivo vitivinícola en Mendoza, a fines del siglo XIX, fue posible en parte por la decadencia del régimen anterior basado en la posición de interfaz entre el atlántico y el pacífico, pero también por la constitución de una densa red institucional que cimentó esta estructura regional de valorización económica, condicionando el dinamismo de otros encadenamientos productivos sean o no competitivos con aquel. A título ilustrativo, hemos escogido tres casos emblemáticos que ponen en evidencia estas tensiones, ellos son: logística, hidrocarburos y minería.

El primero es el potencial logístico que tiene la provincia por su posición estratégica en el Corredor Bioceánico Central. El aprovechamiento regional de este potencial ha oscilado en función de las oportunidades y desafíos del patrón de acumulación en Argentina, pero también de la densidad institucional que ostentan otros circuitos productivos. Evidencia de esto es la postergación de casi dos décadas para el normal funcionamiento de la zona primaria aduanera de Mendoza, entre su creación administrativa en 1967 y su efectiva implementación en 1985(Jofré, 2018).

Para mitigar el contexto de restricción monetaria pos crisis vitivinícola de 1980, el gobierno de la provincia se valió de un paquete de herramientas de políticas económicas tales como: el uso de los bancos provinciales (Banco de Previsión Social y Banco de Mendoza) para canalizar el ahorro de los mendocinos al impulso de los eslabones más débiles del circuito productivo, reteniendo en el espacio local los excedentes financieros; la ley de envasado en origen, garantizando la totalidad de la cadena de valor en el territorio mendocino (cuando antes se fraccionaba en los grandes centros de consumo) y disponer la exportación como alternativa comercial razonable a la marcada baja del consumo de vino en el mercado nacional, lo que renovaba el entusiasmo por contar con una zona primaria aduanera funcional. Podemos concluir que sólo luego de una crisis estructural del patrón de acumulación en la Argentina y los efectos adversos sobre el circuito productivo regional, pudo consolidarse una actividad alternativa a la agroindustrial como es el entramado de actividades que genera la logística. Y esta consolidación no vino dada por el impulso de los

agentes logísticos locales, sino más bien porque la salida exportadora era una de las pocas alternativas que la agroindustria apreció como estrategia de conservación.

Algo similar ocurre con el circuito hidrocarburífero en la fase de privatización de la década del noventa que, si bien está emplazado en un contexto nacional de producción de gas y petróleo, también recibe la influencia del entramado institucional de la vitivinicultura local. La fase aperturista en la explotación de los hidrocarburos forma nuevas morfologías institucionales que habilitan la llegada de agentes económicos extra regionales, los que asumen el control casi total de la actividad con una lógica de valorización y fuga de los excedentes generados (Ferreya y Jofré, 2013).

Las diferentes estrategias adoptadas por los agentes locales guardan relación con la posición de poder en cada una de las estructuras. Los agentes locales del circuito vitivinícola son centrales a nivel de formación social, en tanto representantes de una actividad líder a nivel nación. En cambio, los industriales mendocinos nunca fueron centrales en la trama petrolera nacional, ni participaron del circuito regional, lo que redundaba en una débil densidad institucional. Así sucede que este circuito, encuentre poca capacidad de constituirse como parte de las representaciones colectivas de los mendocinos, lo que posibilitó que no exista control social para evitar la entrega y la transferencia de ingresos hacia afuera de la región, esta fuga sólo fue mitigada con algunas herramientas financieras que transfunden riquezas a la actividad vitivinícola, como es el caso paradigmático del Fondo para la Transformación y el Crecimiento. Esto nos lleva a afirmar que el circuito hidrocarburífero es doblemente periférico. Por un lado, existe una fuga de excedente hacia otras regiones, mientras que, por otro lado, hay un marco institucional que encauza los excedentes hacia agentes económicos regionales que forman parte de otros procesos productivos, lo que pone en evidencia la importancia de la densidad institucional para sostener o aplanar fases expansivas de los circuitos productivos.

Finalmente, el caso emblemático del encadenamiento siderúrgico deja en evidencia el lugar estratégico de la densidad institucional para habilitar o truncar un desarrollo productivo. Entendemos por cadena siderúrgica todo el complejo entramado de extracción y producción de metales y otros materiales, así como los procesos relacionados con el cambio en la composición química, estructura y propiedades de las aleaciones de metal. Incluimos también en esta cadena los establecimientos industriales instalados en el territorio provincial para el agregado de valor de los metales semielaborados. Este encadenamiento de emprendimientos productivos en torno a la siderurgia es complementado con un conjunto de

normas regulatorios, tanto provinciales como nacionales, que inciden de forma directa sobre la actividad.

En la década del noventa, y en un proceso similar al comentado más arriba en la cadena hidrocarburífera, se generaron incentivos a la inversión extranjera en la minería, que tuvieron continuidad durante la post-convertibilidad. En este contexto nacional, Mendoza experimentó la transición de un relativo letargo a la reactivación minera focalizada en prospectos metalíferos. Pero los emprendimientos de mega minería a cielo abierto proyectados se vieron interrumpidos, en 2007, debido a la sanción de la Ley Provincial 7722, que impide terminantemente el uso de sustancias químicas en la percolación de los minerales. Este acontecer fue el resultado de un proceso inserto en la trama socio-económica y cultural mendocina que determinó la regulación del aprovechamiento productivo de los recursos naturales, principalmente el agua, priorizando los intereses agroindustriales hegemónicos.

5. Conclusión

En definitiva, tanto el recorrido por los fundamentos epistemológicos de las corrientes institucionalistas, como las lecturas institucionalistas del circuito productivo mendocino ponen en evidencia el papel de las instituciones en los procesos económicos, y sus medicaciones entre las estrategias mercantiles y públicas.

Asimismo, la jerarquiza propuesta por la Escuela Francesa de estos dispositivos según su rango institucional, a saber; institucional, constitucional, organizacional, rutinario, convencional y habitual, proporcionan una herramienta conceptual dúctil para desplazarnos por los niveles macro, meso y micro de los circuitos productivos regionales y sus múltiples dimensiones.

Trasladando estos conceptos a la economía regional de Mendoza, podemos decir que el último gran cambio que experimentó su estructura productiva fue el paso de un patrón logístico y ganadero al agroindustrial que actualmente conocemos. Junto con esta transformación de la materialidad económica, social y cultural de la provincia, necesariamente se produjo una transformación en el marco de inteligibilidad que permite estructurar las interacciones entre las organizaciones y los comportamientos estratégicos grupales o individuales, que es otra forma de decir que se produjo un cambio institucional fundamental.

Este cambio institucional posteriormente fue acompañado de sucesivas reformas constitucionales que ofrecen un marco regulatorio orientado a la resolución de conflictos entre instancias inferiores. A partir de la Constitución provincial de 1854, se sucedieron las reformas de 1894/5, 1900, 1910, 1916 y la de 1948/9 (derogada por la dictadura de 1955) más las correspondientes enmiendas de sólo un artículo por año, arbitradas desde 1916.

Estas constituyen las bases sobre las que se asienta la organización de los recursos productivos de la provincia, incluyendo la disposición de sus recursos naturales, la fuerza de trabajo y la distribución de sus resultados generando una organización relativamente estable que solidifica una estructura de ganadores y perdedores. En términos marxistas clásicos, podría decirse que la densidad institucional es el paso de los intereses estructurales a la normalización en la superestructura, conformando un marco jurídico-político que se presenta ante el conjunto de la sociedad como universal y soberano. Gramsci diría que la hegemonía se realiza cuando los intereses corporativos, trascienden sus límites sectoriales y devienen en intereses de otros grupos subordinados. Si trasladamos el concepto de hegemonía a un espacio subnacional observamos ciertos reacomodamientos de los agentes protagónicos, pero las mismas efectividades conducentes. No son las clases sociales como tales quienes protagonizan el proceso de dominación simbólica, sino ciertas fracciones de clase definidas por su inserción específica en los circuitos productivos regionales.

6. Bibliografía

- AGLIETTA, M. y ORLEAN, A. (1990). La violencia de la moneda. Siglo XXI Editores. México.
- AMIN, A.; THRIFT, N. (1994). Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe; Oxford University Press, Reino Unido.
- AOKI, Masahiko (2001). Toward a Comparative Institutional Analysis. MIT Press, Estados Unidos.
- AYRES, C.E. (2010) The nature of the relationship between ethics and economics. Londres.
- BORDIEU, P. (1988). La distinción. Criterios y bases sociales del gusto. Taurus, Madrid
- BOYER, R. "Les institutions dans la théorie de la régulation" CEPREMAP, CNRS. 2003.
- CABALLERO, G. (2004) Instituciones e historia económica: Enfoques y teorías institucionales. Revista de Economía Institucional vol. 6, 135–157.

CALCAGNO, Alfredo Fernando (2000). Economía y política desde una visión francesa En Le monde diplomatique N° 13, julio.

COMMONS, J. (1950). The economics of collective action, Macmillan, Nueva York.

NORTH, D. C. (1990): Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge university press.

FERREYRA, M. y JOFRÉ, J. L. (2013). La génesis institucional de las regulaciones económicas en la industria del vino en Mendoza, Argentina (1977-1980). En Revista de Historia de América N° 148, enero-junio de 2013. México.

FERREYRA, M. y JOFRE, J.L. (2013). La doble periferialidad del circuito petrolero mendocino. Fundación de Investigaciones Históricas, Económicas y Sociales; Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad N° 41; 51-74. Buenos Aires.

GREIF, A. (2006). Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. Cambridge University Press.

JOFRÉ, J. L. (2011). Efectos de las innovaciones productivas en la agricultura sobre la materialidad institucional del régimen hídrico. El caso mendocino entre 1976-2010. Buenos Aires, FLACSO, inédito.

JOFRÉ, J.L. (2018). La re-portuarización de la Provincia de Mendoza. Vigencia de su aduana y puertos secos, en I Coloquio IDEHESI: “El Estado: problemas, debates y perspectivas. Encuentro multidisciplinario de investigación”, Mendoza.

MERTON, R. K. (1974). Teoría y estructuras sociales. FCE, México.

NOYA MIRANDA, F.J. (1992) ¿Una economía moral internacional? Elias, Polanyi y la legitimación de la ciudadanía social europea. Congreso Español de Sociología.

OSTROM, E. (2000). El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva. Universidad Nacional Autónoma de México.

POLANYI, K. (1957). La gran transformación. Crítica del liberalismo económico. Las ediciones de la piqueta, Madrid.

SOVARZO, J. (2014). La garganta del comercio interoceánico. Río de la Plata, Mendoza y Santiago de Chile y sus relaciones comerciales a fines del siglo XVIII. En XXIV Jornadas de Historia Económica de la Asociación Argentina de Historia Económica, Universidad Nacional de Rosario.

VEBLEN, T. (2014). Teoría de la clase ociosa. Alianza Editorial, Madrid.