

UN ANÁLISIS ECONÓMICO DE "MODA": EL ENFOQUE NEOINSTITUCIONALISTA(*)

ALBERTO JOSÉ FIGUERAS(**)

Debemos señalar que estas líneas no pretenden un debate sobre el específico tema del crecimiento y sus causas, sino *brindar un marco general a un debate crítico del pensamiento neoinstitucionalista*. Pensamiento éste que remite el estancamiento económico a cuestiones centralmente "*institucionales*". Para decirlo de un modo sencillo (y exagerando su proposición), esta visión sostiene implícitamente que **los países pobres lo son por contar con instituciones "corruptas" (o al menos ineficaces)**. Lo cual si bien puede tener un matiz de verdad está muy lejos de reflejar toda la realidad, y resulta extremadamente aventurado. Lo primero a inquirirse, de sustentar esta línea, sería si la corrupción está en los líderes (que las instituciones permiten), en la definición de las propias reglas o en el sistema socioeconómico en su conjunto.

El problema esencial de nuestra época, y desde la Revolución Industrial, es la presencia de áreas cada vez más desarrolladas y con mayor nivel de confort, comparado a otros territorios que se distancian relativamente cada vez más de los primeros (es decir, en general, no se opera la convergencia económica). Territorios que solemos llamar Regiones Menos Desarrolladas (RMD). Estas RMD, territorios o naciones, perciben el rezago respecto a las más avanzadas, y aspiran a alcanzar su confort.

La discusión sobre el desarrollo, o más restringidamente el crecimiento, estuvo presente desde los inicios del pensamiento económico científico. **Adam Smith**, en 1776, vinculó el crecimiento a la acumulación de factores productivos (trabajo y capital) y a la presencia de "instituciones" favorables (p.ej. el mercado libre). Desde entonces esta dualidad (**recursos versus instituciones**) ha estado presente en la discusión.

David Ricardo, en 1817, entendió el crecimiento como un proceso acotado en el tiempo, ya que se llegaría finalmente a un estancamiento. Los pensadores germanos **M. Weber** y **J.A. Schumpeter**, regresando a Smith, remarcaron nuevamente los factores culturales. Pero a medida que nos adentramos en la segunda mitad del siglo veinte, los aspectos no económicos fueron *relegados en pos de remarcar lo atinente a los factores económicos*. Así **R. Harrod** (en 1939) o **R. Solow** y **T. Swan** (en la década de 1950) remarcaron el crecimiento como una cuestión de

tasa de ahorro y productividad del capital. En 1986, **Paul Romer** publicaría el artículo que abrió paso a los actuales modelos de crecimiento, llamado endógeno (que acentúa básicamente factores de innovación tecnológica), que ha dado lugar a múltiples aplicaciones empíricas, internacionales y nacionales (por ejemplo, Cuadrado Roura et al., 1998; Utrera, 1999; Utrera y Koroch, 1998 y 2000; Arrufat et al., 2005, Figueras et al., 2003 y 2004)

Pero pese a la formalización y rigor de los modelos mencionados, **en sus esquemas meramente económicos**, la medida en que las instituciones condicionan el crecimiento a largo plazo sigue siendo tema debatido. Para un vistazo de la controversia, y con el fin de que cada lector defina su propia posición en la polémica, retrocederemos al institucionalismo histórico del Siglo XIX, para luego presentar el enfoque neoinstitucionalista y cerrar con unas reflexiones sobre el caso argentino.

El Institucionalismo Histórico

La economía institucional "*histórica*" es un producto intelectual norteamericano (de alguna manera sucesor de la Escuela Histórica Alemana), surgido de la obra de **Thorstein Veblen** (1857-1929) y otros (como Mitchell, Commons, Ayres y Galbraith), que trabajaron siguiendo su línea de pensamiento. El término "institucional" se aplicó a esta forma de análisis económico en los primeros años del siglo XX, a partir del concepto acuñado por el pensador social W. Hamilton (seguidor de Veblen), en razón de que no analiza el sistema económico aislado sino como parte de **un complejo de instituciones** (las cuales conforman la cultura humana).

La escuela institucionalista surge en Estados Unidos como una línea crítica, particularmente a la tendencia teórica neoclásica ⁽¹⁾. Los representantes de esta corriente (en especial Thorstein Veblen) atacaron duramente la doctrina de la utilidad marginal (y del valor marginal). Veblen reprochó a la línea principal sostener una idea equivocada de la naturaleza humana, especialmente su concepto hedonista del hombre.

La práctica neoclásica de considerar el marco institucional como un dato exógeno es muy útil cuando se pretende aislar ciertas relaciones, que se entienden como las más relevantes. Sin embargo, como apuntan los institu-

1-El Institucionalismo no representa la única línea crítica a la corriente principal. También se inscriben en ella, durante el siglo XIX, la **Escuela Histórica Alemana** (de la cual deriva el Institucionalismo) y el propio **Marxismo**; y durante el siglo XX, la llamada **Escuela Radical** (p.ej. David Gordon, Arthur McEwan, Richard Edwards), el **postkeynesianismo** (Robinson, Kaldor, Passinetti, Shackle, Weintraub) y los Neoaustríacos (M. Rothbard, Israel Kirzner), el muy reciente **Evolucionismo Económico** (Richard Nelson, Sidney Winter) o el novísimo **Realismo Crítico** (de T. Lawson).

*)Agradezco los valiosos comentarios y sugerencias de los Profesores Ramón Frediani y Jorge Motta, del IEF de la FCE de la UNC.

**)Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas e Investigador del IEF (UNC)

cionalistas, el hecho de descontextualizar el análisis para remitirse preferentemente a formalizaciones matemáticas y cuantificaciones, resulta muy “elegante”, sin duda, pero al mismo tiempo erróneo y peligroso.

Los integrantes de la escuela institucionalista afirmaron que el método deductivo neoclásico ignoraba la importancia que tienen las instituciones sociales y su evolución. Por tanto, consideraron como una meta especial rescatar la comprensión de las instituciones económicas en su diversidad y en sus modificaciones. Sostuvieron entonces que las instituciones tienen importancia porque el hombre obra siempre como miembro de una sociedad; y además estas instituciones sancionan y premian el comportamiento de individuos y/o grupos. Por ende, deben explicarse los diferentes comportamientos de los hombres (con vista al abastecimiento de bienes) mediante las instituciones, especialmente las económicas. Precisamente este factor es el que la escuela neoclásica desatendió, por lo cual los resultados de sus investigaciones serían unilaterales y equivocados.

Por ser las instituciones sociales abarcadoras de toda la vida social, los aspectos bajo los cuales los institucionalistas tratan de comprender la vida económica son muy variados (las diferencias entre Mitchell y Galbraith, por ejemplo, son marcadas). De allí que es muy comprensible que no desarrollen un método uniforme, habida cuenta de la diversidad de puntos de vista y de aspectos a examinar.

Desde el punto de vista institucionalista, lo que en definitiva proporciona una dirección a la economía no es el sistema de precios sino el sistema de valores de la cultura de la que forma parte. **Su idea es que el sendero y profundidad que siga la actividad económica no saldrá del marco que permita su propio sistema cultural de valores.** El autor contemporáneo, **John K. Galbraith** (un institucionalista de la tercera generación) llama la atención sobre este problema de los valores al opinar que nuestra sociedad opulenta padece un desequilibrio social, ya que producimos demasiados bienes privados y pocos bienes públicos. **Clarence E. Ayres**, por el contrario, basado en su “teoría tecnológica del valor”, defiende la actual “forma industrial de vida” por entender que contribuye, a través de la ciencia y la técnica, al “proceso vital” (o sea, a la supervivencia) al desplazar los valores “ceremoniales” por valores prácticos (Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales; 1975).

Esta línea de pensamiento se encuentra a mitad de camino entre una “Escuela” y una “Corriente”, ya que sus exponentes tienen grandes discrepancias y se desarrollan en direcciones distintas, pero resalta su común preocupación por aspectos no contemplados en la economía tradicional.

Su presencia en las universidades norteamericanas, aunque fuese marginal, finalmente desembocó en el “neoinstitucionalismo”, que ha entrado a ser rigurosa moda, desde los años noventa, en la “capital imperial”, Washington; y desde allí se viene difundiendo intelectualmente en nuestros países periféricos, incluso entre aquellos

que condenaban esta manera de “hacer economía”. ¡Cosas de la moda imperial!

Por último, es interesante destacar que el concepto de “institución” dentro de la corriente institucionalista *histórica* no necesariamente concuerda entre los distintos autores, (y menos aún con el “neoinstitucionalismo”, que veremos a continuación) y que deja en el plano de lo ambiguo aquello que se entiende por institución. Como parámetro del problema señalemos que en el Dictionary of Economics (de Ed. Rutledge, Londres, 1992, pag. 135), bajo la entrada “economic institutions”, se nos dan cinco acepciones distintas.

2. *El Neoinstitucionalismo*

Así es como, pese a su notorio declive después de los años 30, el Institucionalismo americano sobrevivió en el país del norte, aunque fuera como una curiosidad que se enseñaba en los centros educativos en razón de ser, por entonces, la única corriente de raíz puramente norteamericana⁽²⁾.

Pero desde los años setenta y ochenta, se ha producido un rebrote (aunque “mutante”) del institucionalismo, que se construyó como una ampliación del enfoque ortodoxo tradicional. Uno de los claros reconocimientos a este nuevo intento de sumar factores antes no considerados fue el Premio Nobel, otorgado a **Ronald Coase** en 1991..., pero por un artículo publicado 54 años antes, en 1937, en donde remarcaba el papel de los costos de transacción en su teoría de la empresa y de los costos sociales. Como se lee en los considerandos del Nobel, éste se le otorga por “*el descubrimiento y sistematización de los costes de transacción y su implicación en el funcionamiento de las instituciones económicas*”. Apenas dos años más tarde, se dio otro reconocimiento a la nueva corriente, que comenzaba a ser “mirada” por los economistas teóricos cuantitativos, que habían siempre despreciado estos aspectos sociales del análisis. Así llega el Premio Nobel a **Douglas North**, en 1993, por sus estudios acerca del gran papel de las instituciones en los fenómenos del crecimiento (Figueras, 1993). Al igual que Coase, reafirma la importancia de los costos de transacción, que el enfoque neoclásico consideraba nulos (Cfr. para más detalles Figueras,

2-Cabe señalar que las ideas institucionalistas también han alcanzado una importante difusión en Europa, aunque más bien alejadas de la línea neoinstitucionalista. Y si bien no es posible hablar de una “escuela europea”, ya que hay diferencias conceptuales y metodológicas importantes entre los diferentes autores, por lo general adoptan una conceptualización de institución más próxima a la Escuela Histórica Alemana y al Institucionalismo Histórico norteamericano que al Neoinstitucionalismo. Entre las distintas posiciones existentes, la corriente que ha logrado mayor difusión en los últimos 15 años es la “Escandinava”, liderada por Bengt-Ake Lundvall de la Universidad de Aalborg en Dinamarca. La principal preocupación de los seguidores de esta corriente es explicar la dinámica social, lo que incluye la dinámica económica. (Agradezco estos conceptos, que aquí incorporo, a la sugerencia y pluma del Dr. Jorge Motta).

2004, págs. 621/623; y Carlos Ponce en Figueras 2005, págs. 655/659)

Esta valoración internacional, vía dos Premios Nobel, hizo recapacitar a los economistas acerca de la presencia de autores que venían sosteniendo la importancia de las instituciones, como los derechos de propiedad, tales como **Armen Alchian** (a fines de los años 50), el mencionado Coase y aún **George Stigler** (Premio Nobel 1982, por sus “*investigaciones de las estructuras industriales, funcionamiento de los mercados; y causas y efectos de la regulación pública*”)

Ahora bien, para esta nueva corriente institucionalista, no obstante su enfoque, (común a los institucionalistas históricos) de considerar a las instituciones como variables endógenas ⁽³⁾, **la concepción subyacente en sus conceptos se aproxima más a la Escuela Austríaca que a Th. Veblen**. En primer lugar, sostienen que **los agentes buscan su propio interés** (incluso con “comportamiento oportunista”) bajo un criterio de racionalidad (si bien, racionalidad limitada); y en segundo lugar, **propugnan como los neoclásicos**, austríacos especialmente, **un individualismo metodológico**, que analiza el comportamiento de las “unidades sociales” (las distintas organizaciones) partiendo de las acciones de sus miembros individuales. Es decir que mientras el Institucionalismo histórico surge como una oposición crítica a la Escuela Neoclásica del siglo XIX (su metodología, sus supuestos, y recomendaciones de política), **el Neoinstitucionalismo emerge dentro mismo de la corriente principal** (aunque con influencias de la escuela neoclásica heterodoxa ya mencionada, la Escuela Austríaca).

Pero también registran similitudes. En primer lugar, **ambas corrientes se presentan en un marco de cuestionamiento al método de la ciencia económica** (en especial, a su descontextualización). En segundo lugar, **ambas líneas del Institucionalismo pretenden una interpretación de la realidad social más acabada, con mayor presencia de las aristas sociológicas**, si se quiere, y además no enfatizan la capacidad de predicción al grado del “instrumentalismo” (versión científica de la filosofía pragmática) de Friedman. En tercer lugar, y derivado de la similitud anterior, **ambas remarcan las instituciones como factores o elementos condicionantes del accionar de los sujetos (y los grupos sociales)**.

Este nuevo institucionalismo ha fructificado en su acercamiento entre economía y derecho, en estudios como los de **Richard Posner y Oliver Williamson** (aunque sus puntos de vista sean encontrados), como puede leerse en el libro de Furubotn y Richter, “*The New Institutional Economics*”, compilación de artículos, editado en 1991.

Este Institucionalismo “modernizado” ha entrado de rigurosa moda en nuestros países periféricos, y nadie

3-Es decir, miran las instituciones como variables endógenas, y no exógenas, como habitualmente las miran los neoclásicos tradicionales (desde Jevons hasta hoy). Instituciones que, desde ya, importan al definir los incentivos vigentes y los comportamientos de los sujetos

que se precie puede dejar de sostener que “**lo importante para el crecimiento son las instituciones**”. Argumento que ya subyaciera en Adam Smith y que fuera piadosamente olvidado por la línea que se autoconsideraba más técnica en economía. De tal modo ganan fama los artículos de Dani Rodrik en los cuales se enfatiza “la primacía de las instituciones”. Sin embargo, como escribe **Jeffrey Sachs**, intentando poner un poco más de equilibrio en la perspectiva “*las instituciones son importantes, pero no son todo*” (Sachs, J. “Institutions don’t rule: direct effects or geography on per capita income”, NBER, WP9490, 2003). Veamos más detenidamente las diferentes argumentaciones.

Los factores a los cuales remitir las causas de las diferencias de bienestar entre áreas geográficas pueden agruparse en:

* **Elementos que podemos denominar, por sencillez expositiva, “geográficos”** (los recursos que conlleva en sí cada localización, incluso aquellos que se conectan con la geografía humana; o sea el llamado “capital humano”, tanto en cantidad como en calidad)

* **Los niveles de integración** de cada área geográfica **a los mercados externos** (elementos conectados al **comercio internacional**)

* **Las “instituciones”**, entendiendo por éstas las “reglas de juego” que enmarcan las actividades⁽⁴⁾.

El acento en las instituciones, por sobre los recursos geográficos, suele fundarse en ejemplos históricos, como el de la colonización europea. Habitualmente se argumenta que esta colonización no cambió los aspectos geográficos, por lo cual si los recursos “definen”, las áreas deberían mantener sus posiciones relativas previas a la colonización. Por el contrario, si lo importante son las instituciones, aquellos países que desarrollaron una mejor “institucionalidad”, habrían progresado comparativamente. Los trabajos que presentan los defensores del neoinstitucionalismo parecen avalar esta última posición, ya que áreas otrora importantes (como México, Egipto, Bangladesh, Bolivia, etc.) han descendido notoriamente en la escala (desde los siglos XVI y XVIII, por ejemplo). Ante estos resultados surge una pregunta **¿son las instituciones el factor más relevante del diferente desempeño económico; o lo acontecido responde a otras causas**, por ejemplo un cambio adverso en los precios relativos?

4-Existen múltiples conceptualizaciones. Algunas laxas, “conjunto de normas que rigen las interacciones” (Douglas North); otras más restrictivas “grado de protección de los derechos de propiedad, ecuanimidad en la aplicación de leyes y normativas, y el nivel de corrupción”. Los trabajos empíricos suelen usar tres indicadores: la calidad de la “gobernanza” (que apunta a corrupción y eficiencia del sector público), la calidad de la protección de la propiedad privada y las limitaciones al poder político. Estos factores se incorporan en los actuales índices de competitividad como el del WEF (World Economic Forum). Aunque todos estos índices no son sino indicadores que reflejan principalmente una percepción subjetiva de los hechos por miembros “seleccionados” de la sociedad (sin que medien mayores fundamentos de objetividad).

Autores como **Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002)** no se cuestionan sobre cambios exógenos (p.ej. los precios relativos), y sostienen que el factor significativo de la evolución del nivel de ingreso (al menos en sus estudios empíricos) son las instituciones, en particular las que “crean, regulan, estabilizan o legitiman mercados”.

Matizando este énfasis del Neoinstitucionalismo, posiblemente desmedido en las instituciones⁽⁵⁾, se expide J. Sachs en la forma ya citada. Atribuye ese novedoso acento, tan de actualidad y tan vehemente en algunos casos, a dos causas:

* Sostener la defensa conceptual de que la fuente del mayor bienestar de EEUU está en sus las instituciones (como los mercados y los derechos de propiedad), presuntamente mejores⁽⁶⁾.

* De lo cual se desprende, como corolario, que los países hoy más poderosos (que conducen los organismos internacionales de crédito y de ayuda) quedan así exentos de obligaciones presentes (también quedarían libres de responsabilidades aquellos países que incidieron, con sus políticas, en los flujos de recursos, desde la Revolución Industrial, como el caso de Gran Bretaña). Por tanto, **la causa generatriz de carencias en el desarrollo de los países postergados no estaría sino en las instituciones**, que tales países no supieron desarrollar adecuadamente.

Pero pudiera ser que esta argumentación sea excesivamente limitada (al menos, desde la conceptualización de institución por el Neoinstitucionalismo)⁽⁷⁾. En la gráfica 1, que acompañamos, se esquematiza muy simplificada-mente los determinantes del crecimiento en dos grandes conjuntos de factores:

* **Geográficos** (que surgen de la localización y de los distintos sectores específicos, que hacen a los “*costos de producción*”)

* **Institucionales** (que hacen a los “*costos de transacción*”).

Debe señalarse, en primer lugar, que la visión neoinstitucionalista no considera (o desprecia la posibilidad de) que los costos de producción (que son determinados por la “geografía”) resulten prohibitivamente altos, implicando que los costos totales sean no competitivos, cualesquiera que fueran las instituciones marco. Por otro lado, **la evolución de las instituciones puede estar muy condicionada por los factores “geográficos”** (ya que las instituciones deben responder a la presencia de determinantes, la pregunta es ¿cuáles? ¿será, todo mero voluntarismo?)

5-Al menos en una definición “restringida” de institución.

6-Esto no significa necesariamente la presencia de una conspiración perversa, solamente que sus defensores entienden “honestamente” que lo que ha conducido al alto nivel de vida de los países avanzados ha sido un conjunto de “instituciones jurídico-políticas” que permitieron un mercado libre de empresas privadas, garantizado por un Estado estable y limitado (con una clara división de poderes y reducida injerencia económica)

7-Una gran diferencia entre la Escuela histórica y el Neoinstitucionalismo está en los supuestos y en la metodología. El Neoinstitucionalismo trabaja con tipos ideales de instituciones, y no con instituciones reales. Lo cual le permite mantener la idea de racionalidad maximizadora, tan necesaria para el concepto de equilibrio.

Una buena hipótesis puede ser que en los lugares “geográficamente” inconvenientes (p.ej. por su topografía, o su distancia a grandes centros de consumo o innovación) sea muy difícil (costoso) establecer instituciones “modernas”. Tal vez, la introducción de esta clase de instituciones (v.gr. un sistema judicial eficaz e independiente) sea posible solamente luego de superar un cierto umbral de obstáculos “geográficos” de partida (alcanzar un cierto nivel de capacidad económica, que conduzca a un nivel de crecimiento “autogenerado”; es decir, a partir de *ahorros propios*). Un ejemplo de estas particulares circunstancias adversas para las instituciones parece darse en Manipur (India) (Cfr. Amar Yumnam, cartas a la Directora, Finanzas & Desarrollo, Vol. 40, # 3, año 2003, pág. 2).

Entonces, si los factores “geográficos” (recursos ya incorporados) juegan adversamente, **la posibilidad de superarlos es por vía de la incorporación de nuevos recursos**, que permitan mejorar las condiciones geográficas (en la medida que la tecnología existente lo permita hoy). **Es aquí donde el rol de las naciones más encumbradas resulta absolutamente relevante** (al contar con alto nivel de capital por persona y con exceso de ahorro), en especial para los países de África; y, desde ya, regiones retrasadas, dispersas por todo el mundo, incluso dentro del propio mundo hiperindustrializado. Un ejemplo de estas ayudas son las políticas territoriales de la Comunidad Europea.

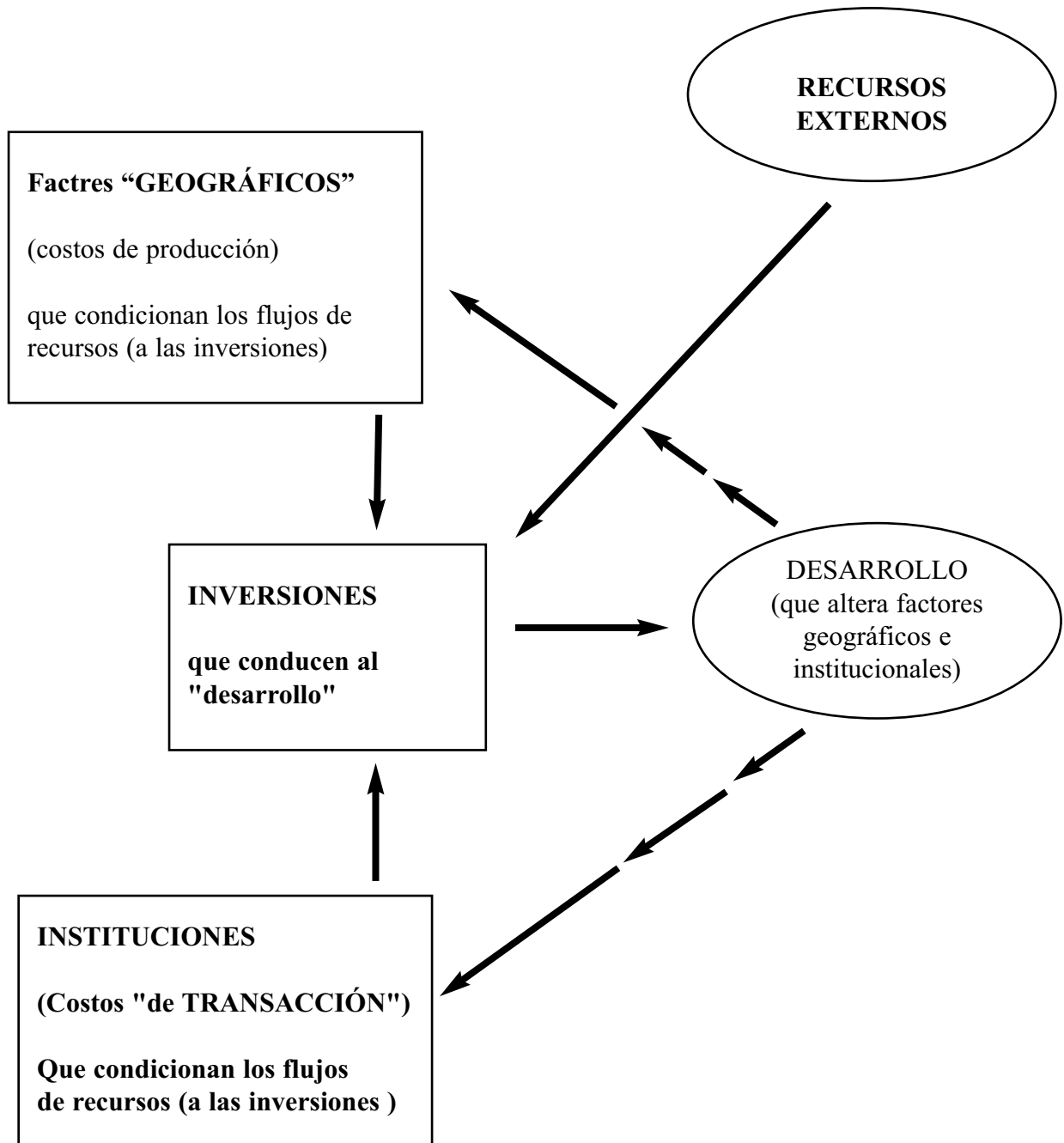
3. Palabras de Cierre sobre el Neoinstitucionalismo y su aplicación al caso argentino:

Es decir, en la corriente principal se ha **pasado de un desprecio olímpico por los factores socioestructurales**, ya que se los consideraba propios de un análisis sociológico (del cual incluso se hablaba despectivamente, como he tenido oportunidad de vivir y sufrir), **a una devoción explicativa por vía de las llamadas “instituciones”**, aunque sin definir claramente o concordar acerca de qué cosa queremos señalar con tal concepto. En ese sentido es bueno recordar que, desde el ángulo de la sociología económica (que sí cuenta con una definición *precisa* de “institución”) la “moneda” y los “mercados”, también son instituciones. Sería muy útil entonces, que se acotara el concepto en vez de vagar en una cierta ambigüedad, que nos impide saber si nos referimos a los “contratos” y a los “derechos de propiedad”, a “todo el marco legal”, a los “aspectos políticos”, etc.

En el caso de nuestro país, en un intento de explicar nuestro errático sendero, y sin éxitos perdurables en las décadas más cercanas, se ha recurrido recientemente, como novedad, al enfoque neoinstitucionalista.

Expliquémonos mejor. Al apreciar hoy la evolución de la economía argentina en el largo plazo no puede eludirse una sensación de fracaso. Colin Clark supo predecir

GRAFICA 1



en 1942 que para 1960 Argentina sería el segundo país del mundo en ingreso por habitante (muy cerca del nivel de EEUU); y P.Samuelson (Nobel 1969) declaró en una oportunidad, a principios de los 80: “*Si alguien me hubiese preguntado en 1945 qué país espera experimente el mayor despegue, habría respondido: Argentina*”. **Entonces, ¿qué ha sucedido?**

Las respuestas son múltiples. Cada grupo político tiene la suya..., e incluso cada economista. Siguiendo una línea de interpretación técnica más consensuada, en lo personal he pretendido, habitualmente, remarcar **cuatro aspectos** como determinantes *económicos* principales de esa decepción: (a) **la restricción externa** (o problema de sector externo); (b) problemas en **el funcionamiento de los mercados**; (c) serias **dificultades de organización en el orden fiscal y en el monetario**; (d) **desequilibrios geográfico regionales**. Desde luego, que todas ellas se entrecruzan e influyen mutuamente. **Tampoco he dejado de lado las explicaciones extraeconómicas de la realidad social**, como las que provienen del ámbito de la sociología (los valores, las motivaciones, etc.) (Cfr. *pari passum*, Figueras, *Argentina vale la pena: Temas de economía argentina y economía regional*, Córdoba, 2004).

Ahora bien, desde hace unos años, como señalamos, **se atribuye** (muy “*à la mode*”, diseñada en los centros académicos de EEUU) **a las “instituciones”** (léase principalmente, los derechos de propiedad) **las causales del estancamiento (o del “subdesarrollo”)**. Y aunque muchos la crean novedosa, en realidad, ésta es una explicación conceptual tan antigua como que ya Adam Smith la sostiene explícitamente; y ha tenido historia, como dijimos, en EEUU con el Institucionalismo de Veblen; y en Argentina tuvo temprana presencia, a fines del siglo XIX e inicios del XX, con pensadores que en sus ideas políticas pueden considerarse “nacionalistas” y en lo económico “histórico-institucionalistas” como el grupo de **Enrique Ruíz Guiñazú, Juan José Díaz Arana y Alejandro Bunge** en el “Museo Social Argentino” (si bien su perspectiva era más sociológica que el mero “neoinstitucionalismo” americano, “*a la Dani Rodrik*”) y en la “*Revista de Economía Argentina*” (la principal publicación de la disciplina por aquellos años en nuestro país, fundada en 1918 por A. Bunge, y que circulara hasta 1952). Línea de ideas que, con matices, puede decirse que alcanzó a gran parte de la intelectualidad argentina, y estuvo presente en el primer gobierno peronista (e incluso en la Declaración de Avellaneda de 1945 del Partido Radical, conducido entonces por el Movimiento de Intransigencia). Era como un pensamiento predominante en la Argentina de su época.

Ahora bien, es preciso recordar nuevamente que **el mercado y la moneda son instituciones para la sociología económica**; y, por ende, **los tradicionales enfoques sobre problemas en el funcionamiento de los mercados y sobre indisciplina monetaria** bien pueden incluirse dentro de la mejor corriente de las explicaciones “institucionales” de nuestros magros resultados, económicos y en tér-

minos de bienestar. Sería como un análisis neoinstitucionalista *avant la lettre*.

En lo personal, siempre hemos insistido en la necesidad de ver la realidad social como un todo (holísticamente), y no sólo en su arista económica. **Por lo tanto, creemos que las “instituciones”, no en el sentido restringido sino en el sociológico más amplio, son muy importantes** (aunque hasta ahora el análisis económico no haya logrado integrarlas con éxito a su herramienta). Con esto queremos señalar que los problemas económicos argentinos desde su óptica tienen también una raigambre “socio-cultural”, que enmarca el comportamiento de los sujetos. Ya **Max Weber** (a principios del siglo XX) “demostró” la importancia de los factores culturales (no económicos) en el desarrollo de las sociedades (más recientemente Talcott Parsons, inspirándose en Weber, señaló la “necesidad de éxito” en los agentes como un factor característico de la sociedad industrial).

En definitiva, el cambio social (*desarrollo*) sin duda **no puede explicarse universalmente por una causa dominante** (económica o cultural). Con esta afirmación no pretendemos caer, sin embargo, en lo que **Charles Wright Mills** (en “La imaginación sociológica”, FCE, México, 1961) denominara críticamente “*la confusión pluralista de causas*”, simplemente apuntar el hecho de que **no existe una causa (o jerarquía causal) que pueda ser universalmente aplicable**, aunque sí **existe la presencia de una interacción de factores y de agentes del cambio social, cuyo orden de prioridad deberá determinarse analítica y empíricamente en cada caso**.

Bibliografía:

- Acemoglu, D., S. Johnson y J. Robinson, 2001; "Colonial origins of comparative development: an empirical investigation", *American Economic Review*, vol. 91 (diciembre), págs. 1369-1401.
- Arrufat J.L., A. J. Figueras, V. J. Blanco y M. D. de la Mata, 2005, "Análisis de la movilidad regional en argentina: un enfoque basado en las cadenas de Markov", AAEP, Reunión Anual, La Plata
- Ayala Espino, J., 1999; Instituciones y Economía, FCE, México
- Ballivián Calderón, R., 1972; El capitalismo en las ideologías económicas contemporáneas, Paidós, Bs.As.
- Cuadrado Roura, Juan; T. Mancha Navarro y Garrido Yserte, 1998. Convergencia regional en España, Fundación Argentaria, Madrid.
- Drucker, P., 2002; Escritos fundamentales, Ed.Sudamericana, Bs.Aires.
- Figueras, A., 1993; "El albor de un nueva disciplina: la socioeconomía", Jornadas de Finanzas Públicas, y Revista de Economía, 71, Córdoba.
- Figueras, A., 1993; "D.North: una nueva historia económica", *Actualidad Económica* 17, IEF de la UNC
- Figueras, A., 2004; Argentina vale la pena: Temas de economía argentina y economía regional, Eudecor, Córdoba.
- Figueras, A.J., J.L. Arrufat y P.J. Regis, 2003, "El fenómeno de convergencia regional : una contribución", *XXXVIII Reunión Anual de la AAEP*, Mendoza.
- Figueras, A.J, J.L. Arrufat, M.D. De la Mata y S. Álvarez, 2004, "Convergencia Regional: un estudio sobre indicadores de tendencia", *XXIX Reunión Anual de la AAEP*, Bs. As, noviembre.
- Furubotn, E. y R. Richter, 1991; The new institutional economics, Texas University Press.
- Garrido, Y., A. Marina y D. Sotelsek, 2002; "Dinámica de la distribución del producto a través de las provincias argentinas (1970-1995)", *XXXVII Reunión de la AAEP*, Tucumán.
- North, D., 1985; Estructura y cambio en la historia económica, Alianza, Madrid.
- North, D., 1990; Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge University Press.
- Ponce, C., 1997; "La economía de la búsqueda de rentas: una aplicación para Córdoba", en Figueras, 2004
- Rodrik, D., A. Subramanian y F. Trebbi, 2002; "Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development", NBER, WP 9305.
- Roemer, A. 2000; Introducción al análisis económico del derecho, FCE, México
- Roll, E., 1973; Historia de las Doctrinas Económicas, FCE, México
- Sachs, J. 2003; "Institutions don't rule: direct effects or geography on per capita income", NBER, WP9490,
- Schumpeter, J.A., 1971; Historia del Análisis Económico, Ariel, Madrid.
- Stavenhagen, G. 1959; Historia de la Teoría Económica, Ed. El Ateneo, Bs. As.
- Utrera, G.E. y J. Koroch, 1998, "Convergencia: evidencia para provincias argentinas", *XXXII Reunión Anual de la AAEP*, Mendoza.
- Utrera, G. (1999): "El crecimiento económico en Latinoamérica", *XXXIV Reunión Anual de la AAEP*, Rosario.
- Utrera, Gastón E. y Javier A. Koroch (2000): "Regional Convergence in Argentina: Empirical Evidence", *XXXV Reunión Anual de la AAEP*, Córdoba.