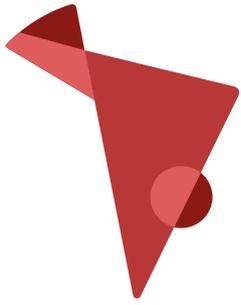


ISSN: 2982-4443



REVISTA

Historia Económica de América Latina

N.º 2

año 1 | AGO 2024





REVISTA

Historia Económica de América Latina

N.º 2

año 1 | AGO 2024





Revista

Historia Económica de América Latina

Año I – No. 1 – Enero de 2024

Montevideo, Uruguay

Publicación semestral de carácter científico de la Asociación Uruguaya de Historia Económica. La Revista Historia Económica de América Latina (RHEAL) publica artículos originales, resultados de investigación, que se enmarquen dentro de la Historia Económica, entendida en un sentido amplio.

Editor Responsable

Jorge Álvarez

Comité editor

Jorge Álvarez (Universidad de la República).

Leticia Arroyo Abad (City University of New York, Queens College).

Paola Azar (Universidad de la República)

José Peres-Cajías (Universitat de Barcelona).

Thales Zarmberlan Pereira (Escola de Economia de São Paulo, EESP-FGV)

Secretaría

Lorenza Pérez

Edición gráfica

Sofía Ganduglia / Unidad de Comunicación de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.

Comisión Directiva

Ejercicio 2022-2025

Titulares

Silvana Maubrigades (Presidente)

Pablo Castro (Secretario)

Carolina Vicario (Tesorera)

Suplentes Respectivos

Jorge Álvarez

Cecilia Moreira

María José Rey

Comisión Fiscal

Titulares

Gustavo Concari

Javier Rodríguez

Cecilia Lara

Suplentes Respectivos

Ulises García

María Camou

Juan Pablo Martí

Corrección bibliográfica:

Fabiana Pérez, Biblioteca, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República

Apoyo a la edición

Juan Geymonat

Consejo Académico

Alcides Berretta, Universidad de la República, Uruguay

Reto Berton, Universidad de la República, Uruguay

Luis Bértola, Universidad de la República, Uruguay

María Camou, Universidad de la República, Uruguay

Ángelo Carrara, Universidad Federal de Juiz de Fora

Renato Colistete, Universidad de Sao Paulo

Carlos Contreras, Pontificia Universidad Católica de Chile

Daniel Díaz Fuentes, Universidad de Cantabria

José Díaz, Pontificia Universidad Católica de Chile

Ana Frega, Universidad de la República, Uruguay

Alfonso Herranz, Universidad de Barcelona

Raúl Jacob, Universidad de la República, Uruguay

Luis Jáuregui, Instituto de Investigaciones Luis Mora

Enrique Llopis, Universidad Complutense de Madrid

Manuel Llorca, Universidad de Santiago de Chile

Andrea Lluch, Universidad Nacional de La Pampa

J. Miguel Martínez-Carrión, Universidad de Murcia

Martín Monsalve, Universidad del Pacífico

María Inés Moraes, Universidad de la República, Uruguay

Esteban Nicolini, Universidad Nacional de Tucumán

José Antonio Ocampo, Columbia University

Rodolfo Porrini, Universidad de la República, Uruguay

Marcelo Rougier, Universidad de Buenos Aires

Carlos Valencia, Universidade Federal Fluminense



Fundación
de Cultura
Universitaria

25 de Mayo 553 – Tel. 2916 1152
CP 11 000 Montevideo – Uruguay
ediciones@fcu.edu.uy
www.fcu.edu.uy



ASOCIACIÓN
URUGUAYA
DE HISTORIA
ECONÓMICA

Constituyente 1502 – Piso 4
CP 11 200 Montevideo – Uruguay
Tel.: (+598 2) 413 6400
Fax: (+598 2) 410 2769
directiva@audhe.org.uy
www.audhe.org.uy

TABLA DE CONTENIDO

ARTÍCULOS

Eficiencia terminal de la educación superior en Uruguay y Chile en perspectiva comparada (1960–2005) Pablo Vallejo Preste	9
--	---

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

The formation of the financial market in Uruguay (1851–1900): currency, credit and capital Rodrigo Salles Pereira dos Santos	33
Periodistas económicos y economistas: el proyecto <i>Mercado</i> y la política económica desde su fundación hasta el tercer peronismo (1969–1973) Ignacio Andrés Rossi	59

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

José–Miguel Martínez–Carrión y Josep–María Ramon–Muñoz. (2023). <i>El bienestar biológico en la España rural: Ensayos de historia antropométrica</i> . Prensas Universitarias de Zaragoza Daniel Ferrari	79
---	----

Tenemos la satisfacción de presentar el n.º 2 de la *Revista Historia Económica de América Latina*. Luego del número lanzamiento en enero de 2024, continuamos trabajando para consolidar la nueva época de la publicación. En esta ocasión presentamos un artículo, dos notas de investigación y una reseña bibliográfica.

El artículo de Pablo Vallejo Preste aborda la relación entre educación y desarrollo económico analizando, en perspectiva comparada, la evolución de la eficiencia terminal de la educación superior de Uruguay y Chile entre 1960 y 2005.

Rodrigo Santos presenta una muy interesante investigación sobre la formación del mercado financiero en Uruguay entre 1851 y 1900, a partir de las contribuciones teóricas de K. Polanyi sobre el papel del Banco Central y la monopolización de la moneda, el análisis de M. Weber relativo al funcionamiento de la bolsa de valores, y las contribuciones de K. Marx sobre las sociedades por acciones.

Como parte de una línea de trabajo que analiza los aportes de revistas especializadas en finanzas y economía en su contexto histórico, Ignacio Andrés Rossi estudia el proyecto editorial de la Revista argentina *Mercado*. En particular, los debates y las ideas económicas difundidas por la publicación desde su fundación en 1969 hasta 1973.

Finalmente, Daniel Ferrari ofrece una reseña del libro *El bienestar biológico en la España rural: ensayos de historia antropométrica* de José-Miguel Martínez-Carrión y Josep-María Ramón-Muños editado en 2023 por Prensas Universitarias de Zaragoza.

Finalmente, queremos agradecer a quienes nos acompañan desde la lectura por la difusión del material que publicamos en este número, así como alentar a colegas a enviar sus contribuciones a la RHEAL.

Comité Editor

EFICIENCIA TERMINAL DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN URUGUAY Y CHILE EN PERSPECTIVA COMPARADA (1960–2005)

TERMINAL EFFICIENCY IN THE HIGHER EDUCATION IN URUGUAY AND CHILE FROM A COMPARATIVE PERSPECTIVE (1960–2005)

Pablo Vallejo Preste¹

Resumen

Este trabajo analiza la evolución de la eficiencia terminal de la educación superior (ES) en Uruguay y Chile, entre 1960–2005, en perspectiva comparada. Se define la eficiencia terminal como la efectividad del sistema para producir egresados, a partir de la tasa de titulación. Utilizando datos primarios se construye una estimación de dicho indicador, a nivel global y de acuerdo a tres características relevantes de la ES: régimen de propiedad y gestión, tipos de oferta educativa, y ramas de conocimiento. Se procura identificar patrones propios de cada país en estos aspectos, así como semejanzas y diferencias entre Uruguay y Chile, a la luz de las trayectorias divergentes que su ES ha seguido en materia de economía política a lo largo del período. Los resultados obtenidos refuerzan la hipótesis de que la ES chilena ha logrado mayores niveles de eficiencia terminal, bajo los distintos regímenes de economía política prevalecientes.

Palabras clave: educación superior, eficiencia terminal, economía política, capital humano

Códigos JEL: I21, I22, J24, O15

Abstract

This paper analyzes the evolution of the terminal efficiency in the higher education (HE) in Uruguay and Chile, between 1960–2005, from a comparative perspective. Terminal efficiency is defined as the effectiveness of the system to produce graduates based on the graduation rate. Using primary data, an estimate of the graduation rate is constructed, at a global level and according to three relevant characteristics: ownership and management regime, types of educational offer, and fields of knowledge. The aim is to identify country-specific patterns in these aspects, as well as similarities and differences between Uruguay and Chile, in light of the divergent trajectories that their HES have followed in terms of political economy throughout the period. The results obtained reinforce the hypothesis that the Chilean SES has achieved higher levels of terminal efficiency under the different prevailing political economy regimes.

Keywords: higher education, terminal efficiency, political economy, human capital

Recibido: 18/5/2024 | **Revisado:** 20/6/2024 | **Aceptado:** 23/7/2024

1. Introducción

La importancia de la educación superior (ES) para el desarrollo se ha incrementado. La Segunda Globalización ha hecho del conocimiento la principal fuente de valor agregado, bien porque los nuevos sectores dinámicos son intensivos en conocimiento, o porque la tecnología ha transformado actividades productivas y rutinas tradicionales, sesgando la demanda de trabajo hacia una mayor calificación (Pérez, 2010). A

¹ Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. Correo electrónico: pablo.vallejo@cienciassociales.edu.uy. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2001-5974>

medida que la educación media se masifica, el papel de la enseñanza terciaria como factor de diferenciación gana trascendencia, explicando buena parte de las brechas salariales y de empleabilidad, erigiéndose en factor determinante de movilidad social, y generando el capital humano avanzado y las capacidades de innovación que permiten impulsar aumentos de productividad, crecimiento económico y cambio estructural (Unesco, 2006; Cepal, 2007). Así, promover un acceso masivo a la ES y lograr tasas elevadas de titulación, constituye un objetivo central de las políticas públicas.

Esta relevancia de la ES conllevó una gran expansión de la cobertura a nivel mundial en las últimas décadas. Con cierto rezago, América Latina aumentó la matriculación, transitando desde el acceso de élites al de masas (Rama, 2009; Marginson, 2017; Brunner y Labraña, 2020). A un primer despegue en la década de los 60 bajo el influjo de la urbanización, la industrialización y las políticas desarrollistas, ha seguido un segundo impulso a partir de los 90 en circunstancias signadas por la liberalización y apertura económica, con su correlato en los procesos de privatización y desregulación educativa (Schugurensky y Torres, 2001; Rama, 2009; Plá *et al.*, 2021).

La mera matriculación en ES mejora la dotación de capital humano, pero la titulación forma recursos altamente calificados, capaces de potenciar al límite los aportes de la educación al desarrollo económico. En este sentido, la escasez de trabajos que analicen el egreso de ES en perspectiva de largo plazo y en sus distintas dimensiones (tasas de eficiencia terminal, costos de formación del egresado, estructura por áreas de conocimiento, diferencias entre subsistemas educativos) constituye un déficit en la comprensión del desarrollo latinoamericano.

El artículo aporta nueva evidencia en este aspecto, al estimar la eficiencia terminal de la ES uruguaya y chilena durante el período 1960–2005. La comparación presenta especial interés debido a los casos nacionales y al marco temporal seleccionado. Uruguay y Chile son dos países singulares y destacados en el concierto latinoamericano, que presentan elevados niveles de ingreso per cápita y desarrollo humano en términos relativos a la región. A nivel educativo, han alcanzado una cobertura universal de enseñanza primaria y media, en tanto que sus tasas brutas de matriculación en ES (TBM²) muestran paridad a lo largo del período analizado, como vemos en el cuadro 1.

Cuadro 1. Indicadores de bienestar, cobertura de ES y egreso de educación media en Uruguay y Chile, 1960–2000.

Indicador	País	Año			
		1960	1970	1980	1990
PIB p/c (US\$ constantes 1960)	Uruguay	6155	6306	8132	7683
	Chile	3289	4134	4694	5381
IDH	Uruguay	-	-	-	0,701
	Chile	-	-	-	0,706
TBM en ES	Uruguay	5,6	7	17	21,5
	Chile	3,2	7,5	12	16
Tasa de egreso de enseñanza media	Uruguay	-	-	22,6	25
	Chile	-	-	62,3	66,1

Fuentes: datos.bancomundial.org, datosmacro.expansion.com, IESALC (2006, p.255), CepalSTAT, INEEd (2020), Mineduc (2019), Unicef (2010)³.

Pero tras estas semejanzas, subyacen diferencias trascendentes entre ambos países. El cuadro 1 ilustra la brecha en las tasas de egreso de enseñanza media, con Chile creciendo sostenidamente y más que duplicando los discretos guarismos de Uruguay. Esta divergencia conlleva, a priori, distintos niveles de co-

2 La TBM de ES se define como el cociente entre la matrícula total de educación superior, y la población en edad teórica de cursar dicho nivel educativo, habitualmente entre 18 y 24 años.

3 El egreso de enseñanza media para 1990 y 2000 corresponde a los años más cercanos con información fiable.

bertura potencial en ES; sin embargo, el cuadro 1 refleja paridad en las TBM uruguaya y chilena durante el período estudiado.

¿Cómo es posible este aparente sinsentido? La explicación radica en la economía política de la ES pre-valeciente en ambos países, es decir, el diferente peso asignado al Estado y el mercado, constituyendo casos opuestos en Latinoamérica. El sistema uruguayo se ha caracterizado por la hegemonía del acceso no selectivo, público y gratuito, de modo que cualquier graduado de educación media puede matricularse a ES sin restricciones (Muñoz, 2010). La ES chilena, por el contrario, tuvo fuertes transformaciones a lo largo del período: diseñada tempranamente como un sistema de élite, atravesó una tardía reforma democratizadora (1967–1973), a la que siguió desde 1980 una *contrarreforma* durante la dictadura cívico-militar. En el marco de la aplicación sin precedentes de políticas neoliberales y con base en la teoría del capital humano, el régimen de Pinochet impulsó el crecimiento de la oferta privada de ES, el traspaso del financiamiento a los hogares y el reforzamiento de la selectividad, rasgos que constituyen la base del sistema actual, restringiendo así la matriculación a un subconjunto de los potenciales candidatos que culminaron educación media (Orellana, 2016; Espinosa, 2017).

La delimitación del período entre 1960 y 2005, procura captar los efectos de la divergente economía política de la ES uruguaya y chilena sobre su eficiencia terminal, teniendo como telón de fondo el tránsito de modelo económico, desde la industrialización dirigida por el Estado hacia la liberalización y apertura. En este marco, resulta pertinente responder un conjunto de preguntas: ¿en qué medida se observan diferencias en las tasas de egreso entre Uruguay y Chile?, ¿qué influencia tuvo la economía política de la ES en estas trayectorias?, ¿pueden reconocerse diferentes patrones de eficiencia terminal dentro de cada país, por tipo de institución (pública o privada) y por variantes de oferta educativa (grado universitario o carreras técnicas)?, ¿se identifican distintas tendencias de la eficiencia terminal por áreas de conocimiento, asociadas a la economía política de la ES? La demarcación temporal excluye transformaciones trascendentes, posteriores a 2005, que requieren un abordaje específico: la segunda reforma universitaria en Uruguay, y el proceso hacia la gratuidad condicionada en Chile desde 2016.

La eficiencia terminal en ES ha sido escasamente abordada en Uruguay y Chile. En Uruguay, los antecedentes abarcan únicamente a la Universidad de la República (en adelante, Udelar) y se centran en horizontes temporales de corta duración. El informe CIDE (1965) aporta evidencia sobre la Udelar en materia de matrícula y egresos en la década de los 60 y señala algunas causas de la baja eficiencia, destacando la centralización en Montevideo, la alta inserción laboral de los estudiantes y una escasa articulación con la enseñanza media. Más recientemente, Boado (2011) realiza una aproximación a la eficiencia terminal de la Udelar para el período 1997–2006; a partir de analizar las características socioeconómicas de los estudiantes, identifica causas de abandono y rezago para las distintas facultades y áreas de conocimiento, demostrando la generalidad de los bajos niveles de eficiencia.

En cuanto a la ES chilena, si bien existe una abundante producción académica sobre varias temáticas, como ser, economía política, gobernanza y desigualdad de acceso, no hay trabajos académicos que estudien la eficiencia terminal en el largo plazo. Únicamente algunas fuentes secundarias presentan información fragmentada al respecto. Rivera (1981) contiene una serie de egresos totales de ES entre 1960 y 1980. Brunner (1986) presenta datos sobre el egreso global y por rama para mediados de la década de los 80. Uribe (2007) contiene series históricas de egresos por carrera para las profesiones establecidas como grado universitario en la reforma de 1980. Meller y Rappoport (2004) realizan algunas estimaciones econométricas. Finalmente, Salamanca *et al.* (2010) presentan una serie completa de la titulación, desagregada según distintos criterios desde 1999.

El artículo se desarrolla en seis apartados. En primer lugar, esta introducción. En segunda instancia, se plantea un marco analítico para el abordaje de la eficiencia terminal en la ES. El tercer apartado analiza la evolución de la tasa de egreso en la ES uruguaya y chilena de manera comparada. En cuarto lugar, se desagrega al interior de la ES de cada país, comparando la eficiencia de los subsistemas público y privado, así como de los distintos tipos de oferta educativa. El quinto apartado analiza la evolución de los niveles y tasas de egreso por ramas de conocimiento en ambos países. En sexto lugar, se vinculan los hallazgos

obtenidos con el grado de escolarización de la oferta laboral en ambos países, discutiendo sus implicancias sobre el crecimiento económico. Finalmente, se brindan algunas conclusiones.

2. Marco analítico

2.1. Eficiencia terminal en educación superior y su operacionalización

La Unesco define la eficiencia de un sistema educativo como el «grado en el cual consigue optimizar la relación inversión–resultado en la educación» (2006, p.13); por lo tanto, medir la eficiencia de la ES supone evaluar los resultados educativos en relación al nivel y estructura del gasto. Ahora bien, el diferente peso del financiamiento privado en la ES de Uruguay y Chile, y las dificultades que conlleva construir una serie de largo plazo del gasto privado, dificultan la comparabilidad en estos términos.

Como nuestro objetivo es aproximarnos a la dotación de capital humano altamente calificado de cada país, se ha optado por estimar la eficiencia terminal. Siguiendo a Psacharopolous y Woodhall (1987) y OECD (1998), esta consiste en la proporción de estudiantes de una determinada cohorte, que logra culminar con éxito un ciclo educativo en la duración promedio prevista para su realización. A nivel de ES, el indicador estándar para medirla es la tasa de egreso, definida como el cociente entre los egresos en el año «t» y los ingresos cinco años atrás, considerando un lustro como duración estándar de una carrera terciaria. Esto es:

$$\text{Tasa de egreso (t)} = [\text{Egresos (t)}/\text{Ingresos (t-5)}]*100^4$$

Podría sugerirse que la medición de la eficiencia terminal nada tiene que ver con la noción económica de eficiencia, al no incorporar la dimensión del gasto educativo. No obstante, existe una conexión indirecta. En este sentido, Cuéllar y Bolívar (2006) destacan que la tasa de egreso remite implícitamente a la optimización de los recursos humanos y materiales disponibles, en la medida que establece una relación entre un insumo del sistema educativo, los estudiantes ingresantes, y un producto obtenido de dicho insumo, los egresados. Por lo tanto, se la considera «una manifestación de la eficiencia del sistema educativo; es decir, un indicador del funcionamiento de este, con especial atención al grado en que cumple con las metas que se plantea» (p. 9).

Como todo indicador, la tasa de egreso es pasible de críticas. López *et al.* (2008) plantean que poner la lupa en la eficiencia terminal supone soslayar las funciones universitarias de investigación y extensión, diferentes a la producción de egresados, que constituyen un aporte trascendente al desarrollo. Asimismo, alertan que la eficiencia terminal implica adoptar una mirada resultadista de la educación, centrada en el producto y no en los procesos de aprendizaje ni en la calidad.

En el mismo sentido, diversos trabajos (Cuéllar y Bolívar, 2006; López *et al.*, 2008) señalan que los análisis comparativos de eficiencia terminal deben ser contextualizados, puesto que las políticas educativas operan sobre condiciones económicas y sociales distintas en cada institución, que son exógenas y condicionan los resultados. Factores tan diversos como la inserción laboral de los estudiantes, el capital cultural de origen, el grado de flexibilidad para el cursado en el tiempo, la duración de las carreras, la exigencia o no de tesis de grado, o la implementación de políticas compensatorias, inciden en los niveles de egreso (Pérez-Reveles, 2016; García Montalvo y Sainz, 2024).

Otro cuestionamiento al concepto de eficiencia terminal, radica en que no evalúa la adecuación del sistema educativo a las demandas del sistema productivo y la sociedad en su conjunto. De este modo, la eficiencia terminal se enmarca en la noción de eficiencia interna, entendida como el grado de cumplimiento de las metas organizacionales en materia de cobertura, deserción, repetición, promoción y egreso. Aunque esta mirada aporta información valiosa sobre el desempeño educativo, implica considerar a la ES como una «caja negra», sin indagar en sus vínculos con la situación económica y social.

4 La duración estándar de una carrera terciaria no es homogénea, lo que dificulta la comparabilidad. Asimismo, no disponer de datos de cada cohorte estudiantil limita el monitoreo de sus resultados. No obstante, siguiendo a Blanco y Rangel (2000), estimar la eficiencia terminal con cohortes aparentes en lugar de realizar un seguimiento de cohortes reales no induce a desvíos estadísticamente significativos.

Para salvar este hiato, Psacharopoulos y Woodhall (1987) aportan el concepto de eficiencia externa, entendido como la contribución que realiza la ES al desarrollo, a partir de analizar las sinergias entre oferta y demanda de calificaciones, y su reflejo en cuestiones como cambio estructural, productividad, estructura salarial y empleabilidad. Aquí no se abordarán estos tópicos, mas procuramos generar evidencia que permita discutirlos en futuros trabajos, a partir de estimar los egresos por áreas de conocimiento, y examinar sus variaciones a la luz de los cambios en la economía política de la ES uruguaya y chilena. Así, puede explicarse en qué medida el diferente peso del Estado y el mercado en la ES contribuye a direccionar (o no) los incentivos a la matriculación y el egreso en ciertas ramas.

De igual manera, el abordaje de la titulación por áreas de conocimiento y su evolución, permite evaluar si la oferta de egresados se corresponde con los requerimientos de un cambio estructural. En el marco de la Segunda Globalización y asumiendo un enfoque neo estructuralista, es deseable que la rama científico-tecnológica (C&T) tenga un peso importante en las preferencias de los estudiantes y en la producción de egresados (Cepal: 1992, 2007). Cabe consignar que proponer un direccionamiento de la educación hacia ciertas áreas de conocimiento en detrimento de otras, no es en absoluto novedoso en el contexto latinoamericano. El *viejo* estructuralismo de la Cepal apostó deliberadamente por la industrialización como solución a la divergencia económica, y en ese marco impulsó la enseñanza técnica en detrimento de la formación media general, así como las carreras de corte científico-tecnológico en ES pública, gestionando discrecionalmente con ese fin recursos y cupos en la oferta educativa (Munizaga, 1962).

Naturalmente, sugerir una orientación científico-tecnológica para la ES no despierta consensos. Esta concepción puede ser caracterizada de economicista, soslayando la integralidad del proceso educativo. Además, la agregación de valor por medio del conocimiento atraviesa a todo el sistema productivo, a la generación de bienes como de servicios, debido a la creciente ubicuidad del progreso técnico (Pérez, 2010).

2.2. La educación en la historia económica latinoamericana: principales ejes

Desde la historia económica latinoamericana, el abordaje de la educación como objeto de análisis se ha centrado en la acumulación de capital humano y su vínculo con el crecimiento y la desigualdad. En este sentido, dos aspectos han sido jerarquizados en la literatura: la masificación de la enseñanza básica y la economía política del financiamiento educativo. Colateralmente, estas temáticas se entroncan con nuestro trabajo.

En su análisis sobre la masificación escolar latinoamericana en el siglo XX, Frankema (2009) analiza la eficiencia terminal de la educación básica como *proxy* de la calidad educativa y, por ende, del capital humano efectivamente disponible. Altera sobre el desfase entre grado de escolarización y generación de capacidades, debido a la persistencia de altos niveles de deserción, repetición y rezago. Así, las economías más prósperas y pioneras de la masificación escolar, como Argentina, Uruguay, Chile y Costa Rica, han tenido durante décadas niveles de PIB per cápita muy elevados en relación a su dotación de capital humano, lo que derivó en un deterioro relativo de su productividad (Engerman, Mariscal y Sokoloff, 2012).

En relación al financiamiento educativo, Frankema (2009) y Lindert (2004) coinciden en que la concentración del poder político, el centralismo estatal y la fiscalidad regresiva, coadyuvaron en limitar el avance educativo de América Latina. Las élites nacionales bloquearon tempranamente reformas fiscales centradas en impuestos directos, limitando la posibilidad de que el Estado incremente el gasto educativo y lo ejecute progresivamente, otorgando mayor presupuesto a la enseñanza básica. Paralelamente, la estructura del gasto educativo ha sido regresiva, debido a la sobrerrepresentación de una ES dirigida a las élites. Así, la oferta de educación básica y media resultó insuficiente, ineficiente y de baja calidad, generando mayor desigualdad de ingresos y limitando el crecimiento de la productividad.

La situación descrita comenzó a modificarse a mediados del siglo XX, de la mano del modelo de industrialización y las experiencias populistas, con la expansión del gasto educativo asociada a la enseñanza secundaria y técnica. Aun así, siguiendo a Frankema (2009), la asignación del gasto educativo siguió siendo regresiva. Puede sugerirse que únicamente los países que encararon procesos de privatización de la ES con base en la teoría del capital humano, como Chile desde la década de los 80, rompieron este esquema.

Desde ese marco, no solo la equidad sino también la eficiencia justifican la reducción del gasto público en ES, puesto que sus beneficios privados exceden a los beneficios sociales.

2.3. La economía política de la ES en Uruguay y Chile

La forma en que se articulan el origen del financiamiento universitario y los mecanismos de admisión de los estudiantes, configuran la economía política de la ES. Distintos autores proponen tipologías alternativas en este sentido. Piffano (2005) distingue entre universidad académica, irrestricta y de mercado: las dos primeras corresponden a instituciones públicas y gratuitas, que se distinguen por aplicar selectividad o libre acceso, en tanto la universidad de mercado refiere a instituciones aranceladas públicas y privadas, más o menos selectivas, que compiten por matrícula, recursos y prestigio. Por su parte, Brunner (2008b) plantea que la ES puede financiarse con fondos públicos o privados, y aplicar o no restricciones al ingreso: el entrecruzamiento de estas categorías determina cuatro tipos de instituciones o subsistemas, coexistentes entre sí aunque con diferente ponderación en cada país y momento concreto, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 2. Tipología de la economía política de los SES con base en Brunner (2008b).

	No selectividad	Selectividad
Público	Acceso abierto público	Acceso selectivo público
Privado	Acceso privado de masas	Acceso privado de élite

El acceso abierto público corresponde a instituciones gratuitas no selectivas, de propiedad y financiamiento estatal. El acceso selectivo público se define por la provisión pública o privada subsidiada, que aplica un alto grado de selectividad. Las instituciones privadas que segmentan el mercado mediante aranceles elevados, diferenciación en calidad y selectividad extrema, configuran acceso privado de élite. Finalmente, encontramos el acceso privado de masas, compuesto por instituciones privadas no selectivas que compiten en el mercado sin recibir financiamiento público.

Un marco analítico similar al anterior es utilizado por Rama (2005, 2018) para analizar la economía política de la ES latinoamericana. Sostiene que los esquemas prevalecientes en cada país tienen su origen en el modo en que se resolvió, a su debido tiempo, el cuello de botella de la masificación, signado por el desequilibrio entre la explosión de la demanda por ES y una oferta pública inelástica. Así, es posible distinguir dos estrategias: la primera, definida por el acceso abierto público, y la segunda, caracterizada por un reforzamiento de la selectividad que generó las condiciones para la posterior masificación vía oferta privada. Este camino fue predominante en la región.

La ES uruguaya se ha configurado sobre la base del acceso abierto público. En este sentido destaca el papel de la Universidad de la República (Udelar), fundada en 1849, como institución líder y hasta tiempos recientes monopolística en la formación de grado. Fuera de este ámbito, también bajo la órbita estatal, se localiza la formación de maestros y profesores, construcción iniciada a finales de siglo XIX. Finalmente, a partir de 1985 se habilitó la creación de instituciones privadas, cuyo crecimiento ha sido lento pero sostenido en el período estudiado.

La gratuidad de Udelar data de las postrimerías del primer batllismo, cuando la Ley 5386 de 1916 estableció la exoneración de derechos universitarios, y fue reafirmada junto a la autonomía y el cogobierno con la Ley Orgánica de 1958 (Contrera, 2008). La definición por la gratuidad y el libre acceso se fundamenta en la noción de la ES como bien público y derecho que debe ser provisto y garantizado por el Estado, jerarquizando la equidad de acceso y la igualdad de oportunidades (Muñoz, 2010; Miguez, 2018). No obstante, esta concepción ha recibido cuestionamientos, destacando los planteos de Rama (2017) quien critica el aislamiento de la ES pública respecto a las demandas del mercado, la «ficción» del acceso abierto que deriva en una selección regresiva de facto, la falta de controles al desempeño y rendiciones de cuentas, y el uso criterios histórico-burocráticos en la asignación de los recursos.

A diferencia de Uruguay, a inicios de los 60 la ES chilena estaba configurada en base al acceso selectivo público, en línea con la mayoría de Latinoamérica. Esto supuso la coexistencia de universidades públicas y gratuitas, con instituciones privadas aranceladas más o menos subsidiadas, todas ellas selectivas⁵. Las demandas educacionales de la sociedad chilena, junto a la orientación desarrollista y progresista de los gobiernos de la democracia cristiana y Unidad Popular, coadyuvaron a una reforma universitaria entre 1967 y 1973 que generó un crecimiento de las universidades públicas, descentralizándolas y multiplicando las vacantes ofrecidas, masificando el acceso gratuito (Brunner, 2008a, 2008b).

Sin embargo, a partir de 1973 la dictadura chilena revirtió este proceso, contrayendo drásticamente el presupuesto universitario y reduciendo los cupos. Seguidamente, desde 1980 el régimen implementó una nueva reforma de la ES de corte privatizador, estableciendo el fin de la gratuidad en las instituciones públicas, modificando los criterios de asignación del financiamiento estatal sobre la base de la competencia y el subsidio a la demanda, y fomentando la expansión y diversificación de la oferta privada no subsidiada⁶. El resultado fue un sistema híbrido, coexistiendo instituciones de acceso selectivo y abierto, públicas y privadas, todas ellas sobre la base del arancelamiento (Bernasconi, 2003; Brunner, 2008a). Al lado de las universidades tradicionales, emergieron nuevas universidades privadas e instituciones terciarias de carreras cortas, denominadas institutos profesionales y centros de formación técnica (en adelante, IP y CFT), regidas por criterios de mercado.

La reforma chilena de 1980 constituye un caso pionero y paradigmático de aplicación de la teoría del capital humano. La misma sugiere que la ES no es un bien público sino un bien de mercado, sus beneficios privados exceden la ganancia de bienestar social y, en consecuencia, el costo de educarse debe trasladarse desde el Estado hacia las familias, focalizando los recursos públicos en la enseñanza básica y media (Winkler, 1994; Banco Mundial, 1995). Con este fundamento, la dictadura chilena apostó por el incentivo de la competencia como mecanismo para la mejora de la cobertura, la equidad, la calidad y la eficiencia en ES.

A partir de 1990, con el retorno de la democracia a Chile y hasta finales del período analizado, la economía política de la ES no ha tenido cambios esenciales. El Estado incrementó su papel, aportando mayor financiamiento para mejorar la equidad de acceso, y regulando los mercados educativos para garantizar la calidad (Brunner, 2008a). En cualquier caso, siguiendo las tendencias mundiales del período (Canal y Rodríguez, 2010), fue la oferta privada no subsidiada la que canalizó la masificación de la ES chilena. Los IP y CFT ofrecieron carreras de corta duración y bajos costos (que no es sinónimo de bajos precios), y las nóveles universidades privadas se enfocaron en carreras con demanda reprimida debido a la selectividad aplicada por las universidades tradicionales, nucleadas en el Consejo de Rectores de las Universidades Chilenas (CRUCH)⁷.

Ahora bien; ¿cómo inciden los distintos esquemas de economía política de la ES en la eficiencia terminal? La economía de la educación no aborda esta cuestión en profundidad ni aporta suficientes estudios empíricos al respecto. Piffano (2005) en base al análisis costo beneficio, plantea que existe una relación entre el origen del financiamiento y la titulación en ES: el arancelamiento genera mayores incentivos al egreso, pues presiona al estudiante a titularse para amortizar la inversión con los futuros retornos esperados. Por su parte, Comboni y Juárez (1997) sostienen que la gratuidad posiciona a la ES como bien de consumo que genera utilidad presente, soslayando su carácter de bien de inversión y desalentando el egreso.

5 A inicios del período de análisis, la ES chilena estaba conformado por dos universidades públicas y seis privadas. Las universidades públicas eran la Universidad de Chile, creada en 1842, y la Universidad Técnica del Estado, fundada en 1947. Las privadas tenían carácter confesional y alcance regional, excepto la Universidad Católica de Chile.

6 Los fondos públicos asignados a ES, decrecientes en relación al gasto público educativo y al PIB, se dividieron en tres categorías: Aporte Fiscal Directo (según criterios históricos), Aporte Fiscal Indirecto (sobre la base de la competencia y resultados), y Fondo Solidario de Crédito Universitario (subsidio a la demanda)

7 En 2005, la matrícula privada constituyó el 60% del total, contra menos de un 10% en Uruguay.

2.4. Metodología y datos

La estrategia empírica seguida articula dos dimensiones: la estimación de la eficiencia terminal a partir de fuentes primarias y secundarias, y la interpretación de esa evidencia desde el marco analítico propuesto, con base en la economía política de la ES uruguaya y chilena, y en algunas precisiones realizadas sobre la eficiencia externa.

El abordaje de la eficiencia terminal se enfoca, en primera instancia, sobre la ES en términos agregados, buscando identificar y explicar sus tendencias generales. Posteriormente, se realiza un cambio de escala en el análisis, estimando para cada país tasas de egreso específicas según las siguientes desagregaciones:

- El régimen de propiedad y gestión: indagando sobre semejanzas y diferencias en el desempeño de los subsistemas público-gratuito, subvencionado y privado. A la luz de la divergente economía política de la ES uruguaya y chilena, es relevante esclarecer si existen diferencias de eficiencia entre ambos modelos de financiamiento y gestión.
- Las diversas ofertas de educación superior: comparando a la interna de cada país la eficiencia terminal de los grados universitarios, respecto a la enseñanza no universitaria de carreras técnico-profesionales y centros de formación docente.
- La apertura por ramas de conocimiento: buscando identificar patrones propios de cada país, así como semejanzas y diferencias entre ellos. Como señalamos antes, este abordaje constituye un insumo para discutir, en futuros trabajos, el aporte de la ES al crecimiento potencial de la economía, y permite indagar el papel de los incentivos de mercado en el direccionamiento de la oferta y la demanda de educación superior.

Para las estimaciones se recurrió a diversas fuentes primarias, entre las que destacamos anuarios estadísticos de los institutos nacionales de estadística, censos de la Universidad de la República, anuarios estadísticos y bases de datos de los ministerios de educación, y censos nacionales de población y vivienda. La escasez de registros sistemáticos sobre la titulación en las fuentes primarias, fue subsanada con información proveniente de fuentes secundarias que permitieron resolver algunos cuellos de botella.

En este sentido, cabe consignar que la reconstrucción de los datos de egreso en el largo plazo y su homogeneización para ambos países, de manera de hacerlos comparables, es una tarea compleja. Las principales dificultades son la falta de registros, los heterogéneos criterios de agregación de la información disponible, y el diferente nivel de información existente entre instituciones y subsistemas.

Precisamente, las limitaciones con las fuentes hacen imposible estimar la tasa en egreso en su forma estándar para los distintos apartados que constituyen el trabajo. Esto obligó a redefinir el indicador de modo de obtener estimaciones homogéneas, que hagan comparables los resultados obtenidos a lo largo de todo el análisis y para las distintas desagregaciones propuestas de la ES. Siguiendo la propuesta de Blanco y Rangel (2000), se decidió utilizar un *proxy* de la tasa de egreso, el cociente anual entre egresados y matriculados, esto es:

$$\text{Tasa de Egreso [proxy] (t)} = [\text{Egresados (t)}/\text{Matriculados (t)}]*100$$

A los cuestionamientos ya señalados sobre la tasa de egreso estándar, se agrega en este *proxy* la pérdida del seguimiento sobre las cohortes. El indicador no da cuenta del desempeño educativo de una generación, sino de la proporción entre egreso y matrícula en un momento del tiempo. Una adecuada interpretación de sus guarismos requiere manejar la temporalidad, jerarquizando el contexto y atendiendo a los cambios demográficos y de política educativa que generan impactos de corto plazo⁸. Para esta variable *proxy*, se brinda una serie anual continua para el total de la ES. En el abordaje de los subsistemas público y privado así como por las diversas ofertas educativas, se aportan series continuas o discontinuas según la disponibilidad de datos. En cuanto a las estimaciones por área de conocimiento, se presentan únicamente

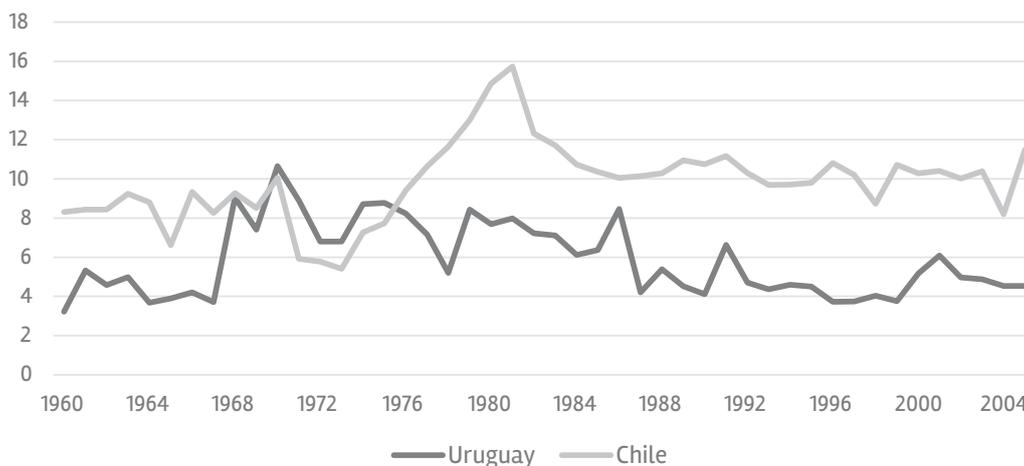
8 Para testear la robustez del indicador, se realizó el cociente entre la tasa de egreso y su *proxy* para el total de la ES, encontrándose una relación estable en el largo plazo (3 a 1) lo que confirma su utilidad.

valores puntuales para algunos años que, si bien no son coincidentes entre ambos países, permiten hacer una interpretación comparada en el largo plazo.

3. Tasas de egreso globales

El gráfico 1 permite visualizar la tasa de egreso global en términos comparados. En una mirada de larga duración se constata que la ES chilena tuvo mayor eficiencia terminal, con un promedio histórico del 10 %, duplicando los guarismos uruguayos. Dada la paridad existente en la TBM de ambos países durante el período (ver cuadro 1) y más allá de ciertas diferencias en sus dinámicas demográficas, puede afirmarse que la ES chilena ha formado egresados para el mercado laboral en mayor medida que la ES uruguaya.

Gráfico 1. Tasas de egreso globales en Uruguay y Chile, 1960–2005



Fuentes: Para Uruguay, anuarios estadísticos del INE, anuarios estadísticos del MEC, censos universitarios, Nathan (2014). Para Chile: MINEDUC compendio de información estadística (varios años). P.U.C.Ch. (1996). Rivera, M (1981). Brunner (1986). Base de datos SIES–MINEDUC titulación de pregrado en educación superior (1999–2019). Interpolación lineal entre 1976–1979, 1981–1984 y 1986–1993.

Estas diferencias parecen guardar relación directa con la economía política de la ES. El sistema chileno de acceso selectivo público, predominante hasta 1980, reduce la matrícula a un subconjunto de estudiantes con dotación favorable de capital económico y cultural, impulsando al alza los niveles de eficiencia. Posteriormente, el fin de la gratuidad presionó la tasa de egreso a la suba respecto al estado de cosas previo a 1973, puesto que el egreso se volvió un imperativo para amortizar la inversión realizada en educarse (Piffano, 2005).

En Uruguay, en cambio, la preeminencia del acceso abierto público y gratuito durante casi todo el periodo, permitió el ingreso masivo de estudiantes sin exigir a cambio una contrapartida monetaria o de rendimiento académico. El estudiante no debe hacer frente a consecuencias por «salirse» de la trayectoria esperada: el cambio de preferencias que deriva en la matriculación en otra carrera, el rezago en el cursado, o incluso la matriculación en diversos subsistemas y carreras, no tienen costos directos para el estudiante (Boado, 2011)⁹. Esta libertad de elección, que desde una óptica de la ES como derecho constituye un valor en sí mismo, jerarquiza la educación como bien de consumo debido a la satisfacción que otorga, en detrimento de su carácter de bien de inversión (Comboni y Juárez, 1997), reduciendo los incentivos a la titulación. En el mismo sentido apuntan los planteos de Winkler (1994) y Rama (2007) acerca de que la gobernanza autónoma de las universidades genera bloqueos políticos internos y aísla a la ES de las demandas

⁹ Es frecuente que los estudiantes se matriculen en diferentes carreras de la Udelar, e inclusive en distintos subsistemas (Udelar y Formación Docente). Esta distorsión termina por sobreestimar la matrícula real de la enseñanza superior en Uruguay. En este sentido, algunos censos universitarios han capturado la multimatriculación, pero no se dispone de estos datos para formación docente.

del mercado. Así, las instituciones no tienen incentivos para incrementar la eficiencia interna, al tiempo que se obstruyen cambios necesarios, como la reasignación de recursos entre áreas de conocimiento que optimicen la eficiencia externa.

El gráfico 1 muestra además que la brecha de eficiencia terminal no fue uniforme. Luego de una primera etapa de paridad que se extendió hasta mediados de la década de los 70, se abrió una divergencia en favor de Chile que tuvo su cumbre hacia 1982, y posteriormente se redujo hasta estabilizarse. Así, es posible distinguir cuatro fases.

La primera, corresponde al período 1960–1976, constatándose cierta paridad entre ambos países bajo diferentes esquemas de economía política: acceso abierto público en Uruguay, y acceso selectivo público con fuerte peso de la provisión privada subsidiada en Chile. A priori, puede sugerirse la selectividad chilena no fue una fuerza suficientemente contundente para impulsar al alza la eficiencia, al haber sido compatible con la gratuidad. En respaldo de esta hipótesis, obsérvese que durante los años finales de la reforma universitaria trasandina (1967–1973) la tasa de egreso uruguayo superó a la chilena; esto es, cuando la economía política convergió, se anuló la brecha de eficiencia.

La segunda etapa se ubica entre 1976 y 1982. Desde 1976 observamos un incremento de la eficiencia chilena, llegando al máximo histórico del 15% en 1982. Esta mejora obedeció a la reducción brusca de las vacantes ofrecidas, antes que a la suba de los egresos (PIIE, 1984: 336–338). Por otra parte, una restricción tan rígida al acceso a ES podía mejorar la eficiencia terminal, pero poniendo un cuello de botella a la formación de capital humano y la eficiencia externa por escasez de trabajadores calificados.

El año 1982 marcó en Chile el comienzo de una breve pero súbita tendencia descendente: la tasa de egreso cayó del 15% al 10% en 1985, para luego estabilizarse. Explicar esta evolución resulta controversial, puesto que las bases ideológicas de la reforma de 1980 sugieren que el incentivo de la competencia mejoraría la eficiencia terminal. De todas maneras, resulta lógico pensar que el pasaje de una política contractiva de la matrícula a una fuerte expansión de la oferta privada (CFT, IP, universidades privadas), haya presionado la eficiencia a la baja en el corto plazo. Además, el valor *de equilibrio* alcanzado, en el orden del 10%, fue superior al nivel previo a la reforma de 1967, que se ubicaba en el 8%, lo que en términos relativos constituye un incremento del 25% en la eficiencia terminal.

En el caso uruguayo, durante la dictadura cívico militar (1973–1985) la tasa de egreso mantuvo un nivel promedio del 7% con fuertes fluctuaciones. La instrumentación de cupos y pruebas de ingreso a partir de 1978 revirtió la caída observada desde 1973, pero no pudo consolidar una tendencia diferente al patrón histórico. Además, el regreso del acceso abierto público y el crecimiento de la matrícula producidos con la restauración democrática desde 1984, presionaron la tasa de egreso a la baja, ubicándose por debajo del 5% hasta finales de la década.

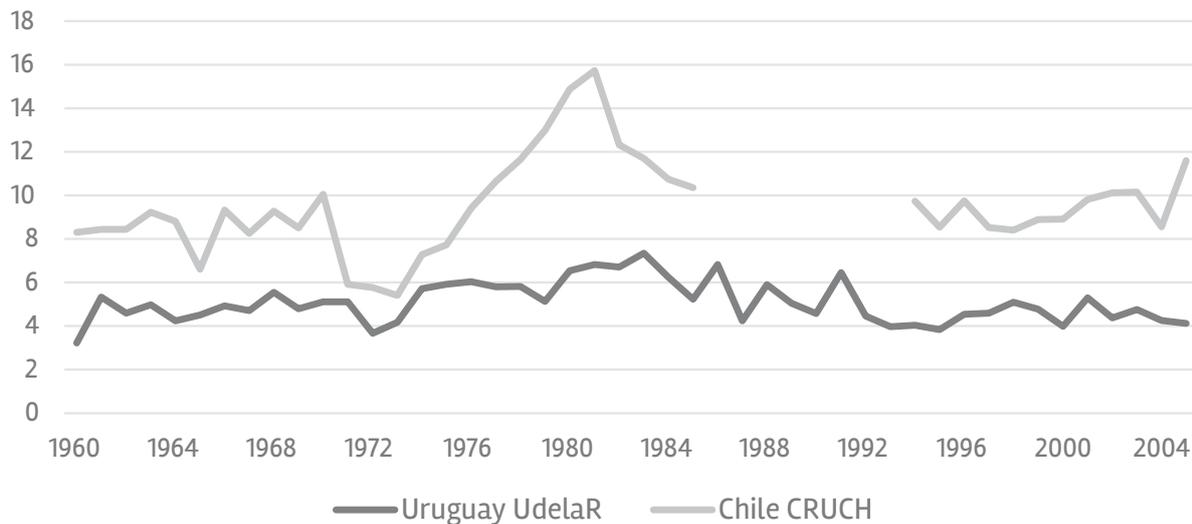
Finalmente, el último período de análisis (1990–2005) muestra guarismos estables de la tasa de egreso en ambos países. En Chile fluctuó en torno al 10%, mientras que en Uruguay lo hizo alrededor del 4%. En el país trasandino, la reforma de 1980 tuvo, para finales del período analizado, un tiempo suficiente de maduración que permite hacer una evaluación razonable de sus resultados. En este sentido, la conclusión parece ser que el éxito logrado en términos de aumento de cobertura cristalizó parcialmente en materia de egreso. En Uruguay, la estabilidad y bajos guarismos de eficiencia terminal luego de 1990, parecen poner de manifiesto las inercias y límites del tradicional sistema de acceso abierto público y gratuito.

4. Tasa de egreso por subsistema

4.1. La eficiencia de las universidades «públicas» frente a frente

Aquí se intenta dilucidar si existieron diferencias sustantivas de eficiencia entre las universidades públicas de Uruguay y Chile, tomando a la Udelar en el caso uruguayo, y al conjunto de las universidades del CRUCH para Chile.

Gráfico 2. Tasa de egreso del subsistema universitario público/subvencionado. Uruguay y Chile, 1960–2005



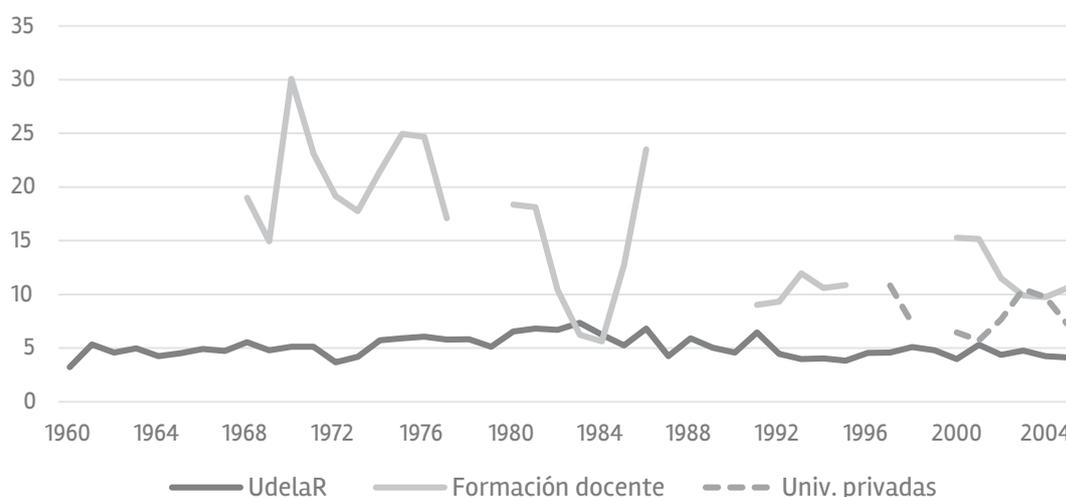
Fuentes: Para Uruguay, mismas fuentes que gráfico 1. Para Chile, mismas fuentes que gráfico 1 y se agregan Brunner (1986) y base de datos SIES–MINEDUC (1984–2020). Entre 1986 y 1994, s/d, CRUCH.

El gráfico 2 reproduce las tendencias encontradas para el egreso global, excepto por la década de los 60. En cualquier caso, las lógicas de lo público subyacentes en ambos países son muy diferentes. Las universidades CRUCH aplicaron durante todo el período mecanismos de selectividad, y desde 1980, aquellas de propiedad estatal otrora gratuitas se arancelaron y a las privadas se les redujo el subsidio, pasando a financiarse todas ellas mediante mecanismos de mercado. La conjunción de selectividad y arancelamiento, contribuyó a sostener en el tiempo un diferencial de eficiencia respecto a la UdelaR.

La situación correspondiente a la década de los 60 amerita algunas precisiones. En primer lugar, la comparación de los gráficos 1 y 2 pone de manifiesto el enorme peso que los egresos de formación docente tenían en la ES uruguaya, presionando al alza la eficiencia global. Además, durante los años de mayor convergencia institucional y de economía política, correspondientes a la reforma chilena de 1967–1973, la brecha de eficiencia entre CRUCH y UdelaR se anuló, corroborando la observación del apartado previo.

4.2. La eficiencia de distintas ofertas de educación superior

En este apartado se indaga en la eficiencia de los distintos subsistemas de ES al interior de cada país, comparando grados universitarios con carreras técnicas, e instituciones públicas con privadas. Las diferencias intersectoriales encontradas en Uruguay y Chile serán a su vez sometidas a comparación.

Gráfico 3. Uruguay. Tasa de egreso por subsistemas, 1960–2005

Fuentes: Para UdelaR: ver gráfico 1. Para formación docente y universidades privadas: INE, anuarios estadísticos (varios años), MEC, anuarios estadísticos. En las universidades privadas solo se contemplan las carreras de grado. La discontinuidad de las series formación docente y universidades privadas se debe a ausencia de datos. Se decidió no presentar aquí la interpolación realizada para formación docente previo a 1968, para que la comparación sea fiel a los datos sin proyecciones.

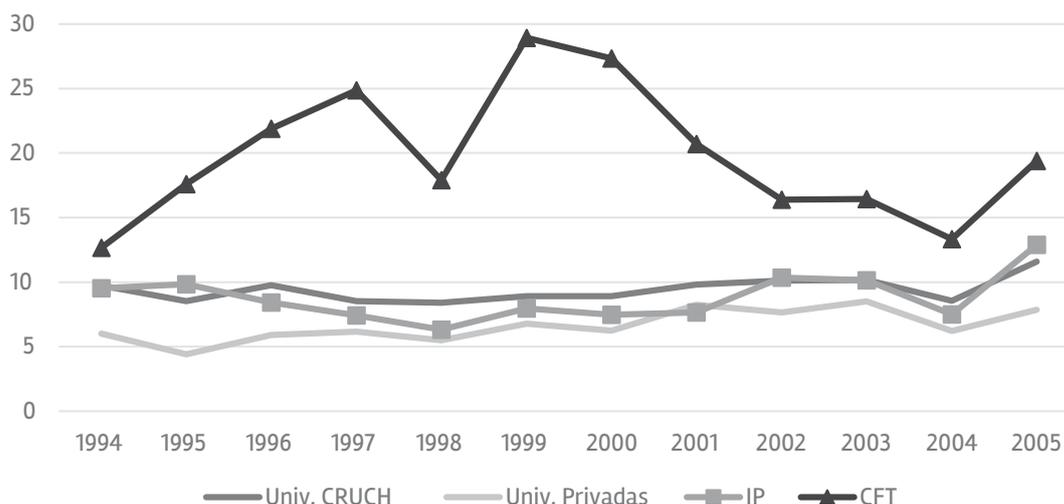
El gráfico 3 presenta las tasas de egreso para los tres subsistemas uruguayos. En primer lugar, destaca la baja eficiencia interna de la UdelaR y su estabilidad en el largo plazo, que siguiendo los planteos de Piffano (2005) y Comboni y Juárez (1997), puede asociarse a la falta de incentivos por el acceso abierto público y gratuito. Aun así, pueden agregarse otras explicaciones, como el rezago presupuestal de la institución, su escasa descentralización, la ausencia de políticas compensatorias y las inercias institucionales en materia de gobernanza.

La situación de la UdelaR contrasta con el comportamiento de la formación docente, cuya tasa de egreso fue sistemáticamente superior, alcanzando en los 70 valores superiores al 20% y duplicando la eficiencia universitaria aún en sus peores desempeños¹⁰. Otra diferencia respecto a la UdelaR, es que su tasa de egreso presentó profundas oscilaciones, evidenciando un comportamiento contra cíclico entre titulación y matrícula. En cualquier caso, las estimaciones del egreso en formación docente deben tomarse con precaución, debido a la ausencia de producción académica y estadística sobre el tema.

Finalmente podemos observar, desde mediados de la década de los 90, la tasa de egreso en las universidades privadas¹¹. Del gráfico se desprende que su eficiencia terminal superó a la de UdelaR, con un techo del 10%, presentando importantes fluctuaciones durante el período en cuestión. Nuevamente, dado que las familias asumen el costo de la educación recibida, hay mayores incentivos al egreso como modo de amortizar la inversión.

10 Además, la existencia de cupos para el profesorado, vigentes hasta 1976, impulsó al alza la tasa de egreso.

11 El indicador debe interpretarse con precaución, debido a que la enseñanza privada tuvo durante dicha década su proceso de reconversión y armado institucional como universidad.

Gráfico 4. Chile. Tasa de egreso por subsistemas, 1994–2005

Fuentes: Base de datos SIES–MINEDUC, titulación de pregrado en educación superior (1999–2019); Base de datos SIES–MINEDUC, matrícula de pregrado en educación superior (1984–2020); Uribe (2007) para datos 1994–1999 (p. 146).

El gráfico 4 muestra las tasas de egreso para los tres subsistemas chilenos de enseñanza superior: universidades, institutos profesionales y centros de formación técnica. A su vez, se desagrega entre universidades CRUCH y privadas¹². La primera observación es que los centros de formación técnica (CFT) tuvieron tasas de egreso muy superiores al resto de los subsistemas. A un alto nivel de generalidad y siguiendo los planteos de García Montalvo y Sainz (2014), esto puede ser consecuencia del tipo de formación brindada, más corta (dos años de duración) y de menor exigencia académica. Además, dado que se trata de formación privada no subsidiada por el Estado¹³, y que habitualmente los CFT reclutaban su matrícula en los quintiles medios de la distribución del ingreso, el egreso se convierte en un imperativo. Sin la titulación, la inversión no resulta conveniente por los bajos retornos y empleabilidad asociados a esta formación incompleta y al endeudamiento generado (Gálvez y Valdés, 2019).

Otra observación relativa a los CFT, es que su tasa de egreso tuvo una fase de crecimiento (1994–1999) y posteriormente un declive desde 1999. Estas fluctuaciones pueden vincularse a la evolución de la demanda. Durante la década de los 80 los CFT tuvieron un crecimiento explosivo, pero en la década siguiente disminuyó su matrícula en términos absolutos y relativos. Esta caída incrementó la tasa de egreso en el corto plazo, más a medida que los CFT volvieron a captar preferencias estudiantiles, la eficiencia del sistema se normalizó.

Pasemos ahora al comportamiento de los otros subsistemas (Institutos Profesionales, universidades CRUCH, universidades privadas). En el gráfico 4 se observa que sus tasas de egreso tendieron a converger y mostrar poca variabilidad en el largo plazo, ubicándose en el intervalo del 6 al 10 por ciento. Cierta nivelación de los guarismos es esperable, dado que se trata de subsistemas competitivos entre sí. Pero hay una regularidad que debe destacarse: las universidades CRUCH presentan una tasa de egreso persistentemente mayor que las privadas (entre 30 % y 20 % en términos relativos). Este no es un hallazgo menor en la medida que, a priori, contraviene la lógica neoclásica de superioridad de la gestión privada sobre la pública que inspiró la reforma de 1980, así como la noción de que las universidades privadas tienen un incentivo a jerarquizar la función de enseñanza, formando «en serie» profesionales como estrategia de posicionamiento (Piffano, 2005; Marginson, 2016).

12 Debido a la disponibilidad de datos, solo fue posible construir estos indicadores a partir de 1994

13 El Crédito con Aval del Estado, mecanismo de préstamos subsidiados para toda la ES, recién se creó en 2006.

Contra estas ideas esgrimimos que dentro del CRUCH convergen instituciones públicas y privadas que se financian y gestionan con lógicas de mercado¹⁴. Asimismo, las universidades CRUCH aplican la selectividad más rigurosamente, debido a su suscripción obligatoria en la prueba de actitud académica, y en algunos casos, a su jerarquía en el mercado de prestigios institucionales, que les garantiza una alta demanda entre los candidatos. Esto permite a las universidades CRUCH disponer de un *input* «alumno» con mejores antecedentes académicos y capital cultural, lo que maximiza la probabilidad de titulación.

Finalmente, la visualización conjunta de los gráficos 3 y 4 permite cotejar la eficiencia terminal de las universidades privadas en Uruguay y Chile, deduciendo que sus tasas de egreso están niveladas. Este resultado es esperable dado que comparten economía política: se financian en base a lógicas de mercado puro, no aplican selectividad obligatoria, y posiblemente coinciden en el perfil socioeconómico de los matriculados en países que, además, tienen similar nivel de desarrollo. No obstante, el corto horizonte temporal de los datos uruguayos impide sacar conclusiones definitivas.

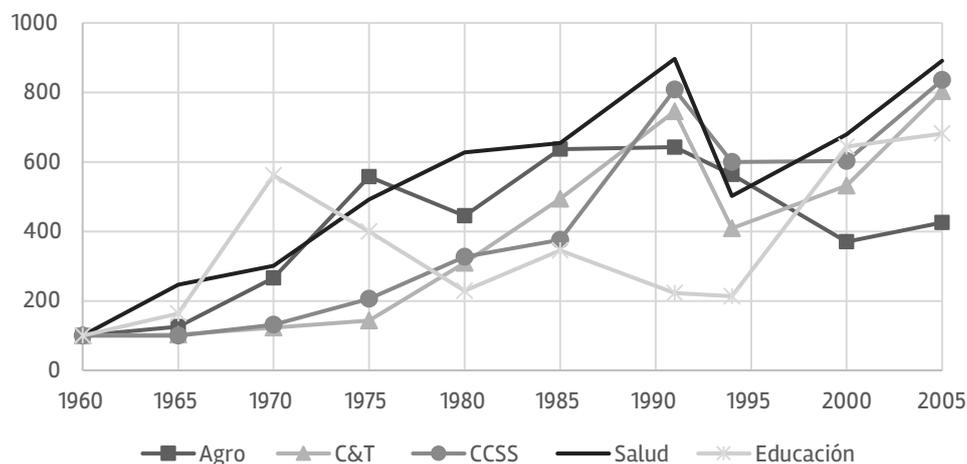
5. Egresos por área de conocimiento

Esta sección busca dilucidar cómo han evolucionado los niveles y tasas de titulación por área de conocimiento. El análisis procura discernir en qué medida la diferente presencia de los incentivos de mercado en la ES, indujo cambios en la titulación por rama en Uruguay y Chile. En particular, se evalúa el carácter tradicional o moderno del egreso por rama a partir del peso que el área Ciencia y Tecnología tiene dentro del conjunto, debido a su mayor transversalidad o capacidad de dinamizar diversas actividades productivas.

5.1. Índice de egresos por área de conocimiento

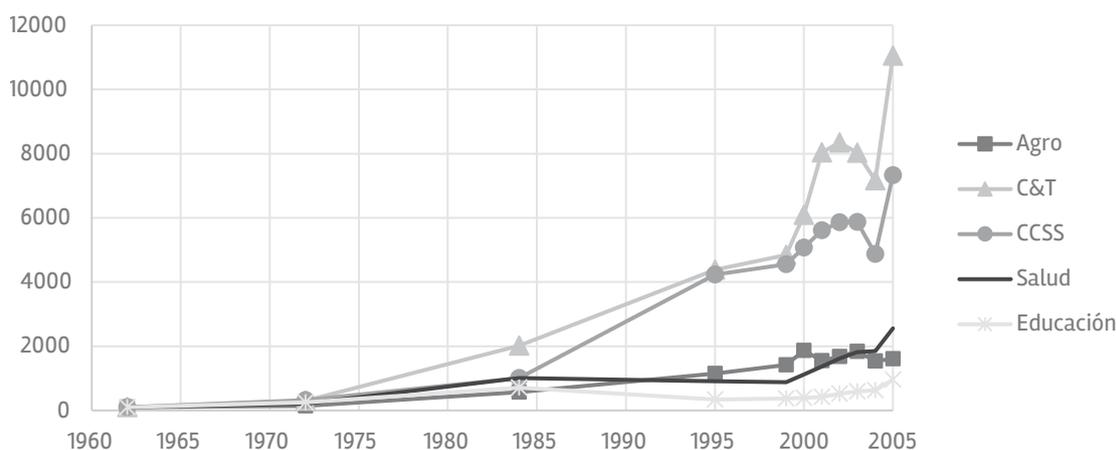
Los gráficos 5 y 6 muestran un índice de egresos por rama para Uruguay y Chile respectivamente, a partir de los años en los que fue posible reconstruir datos.

Gráfico 5. Uruguay. Índice de egresos por rama de conocimiento (1960=100), 1960–2005



Fuentes: INE anuarios estadísticos (varios años). MEC anuarios estadísticos (varios años). Los egresos de FHC se separaron por carrera antes de 1990. No contiene a las universidades privadas.

14 Con la reforma de 1980, los fondos públicos percibidos por CRUCH fueron en franco descenso.

Gráfico 6. Chile. Índice de egresos por rama de conocimiento (1962=100), 1960–2005

Fuentes: Base SIES–MINEDUC, titulación de pregrado en educación superior (1999–2019); Brunner (1986); Uribe (2007; 158–159).

La primera observación, es que mirando el período íntegramente, la cantidad de egresados ha crecido más y a mayor velocidad en Chile que en Uruguay, para todas las ramas de conocimiento. Hasta mediados de la década de los 70, los índices de egreso crecieron de manera regular y acompasada en ambos países, pero a partir de allí comenzó una divergencia. Esto en parte puede atribuirse a la explosión de la matrícula trasandina en términos absolutos, dado su retraso en la transición demográfica respecto a Uruguay.

La mayor brecha se localiza en el área tecnológica. En Chile observamos que para inicios de la década de los 80 (dato de 1984), los egresos de C&T se desmarcaron de la tendencia general, iniciando un crecimiento que habría de acelerarse posteriormente. Dado que la reforma privatizadora estaba iniciándose hacia 1984, el motor inicial del despegue de C&T fueron las universidades CRUCH, que desde inicios del período analizado tuvieron un enorme peso del área tecnológica en su matrícula. La intervención militar durante la dictadura permitió, además, aplicar un criterio político–tecnocrático en la oferta de vacantes, de manera que el área tecnológica se resintió menos de la contracción (PIIE, 1984).

Luego de 1990, las reglas del mercado siguieron alentando la matriculación y el egreso en C&T, existiendo incentivos de demanda y de oferta. Entre los primeros, la formación en C&T fue premiada con fuerte empleabilidad y altos retornos salariales (Schurch, 2013; Gálvez y Valdés, 2019). Dentro de los segundos, el incremento de la oferta de carreras cortas en los CFT e IP, y la incursión de las universidades privadas en carreras de C&T para dar cabida a una demanda excedente, no canalizada por las universidades CRUCH debido a la selectividad. En Uruguay, entre tanto, los egresos del C&T tuvieron una tendencia creciente hasta inicios de los años '90, para caer y luego recuperarse. En cualquier caso, su evolución se acompasó al promedio general y estuvo muy por debajo de Chile.

La segunda rama con una enorme brecha en los egresos, es ciencias sociales. En Chile, hasta mediados de los 80 se mantuvo a la par del promedio y rezagada de C&T, creciendo fuertemente en la década siguiente. Este incremento estuvo ligado al auge de los CFT que daban formación en Administración y Comercio, y luego fue canalizado por las universidades privadas, en carreras como Derecho, Ingeniería Comercial, Trabajo Social y Psicología. A diferencia de C&T, en el área social fue desde un inicio la provisión privada quien dio cabida al despegue de los egresos, a partir de canalizar demanda reprimida. Las instituciones del CRUCH no ofrecían suficientes plazas en algunas carreras, ni presentaban un abanico de ofertas educativas adecuadas al perfil socioeconómico y las expectativas de los estudiantes que se incorporaban masivamente a la ES. En Uruguay, por su parte, el egreso en el área social tuvo un comportamiento discreto, similar al área tecnológica, aunque se dio una reestructura interna cayendo el peso de carreras tradicionales como Derecho en favor de otras opciones, fundamentalmente Ciencias Económicas.

Ahora haremos una visión panorámica de las áreas restantes: agro, salud y educación. En Chile, estas tuvieron una dinámica de egresos alineada: crecieron lentamente hasta mediados de la década de los 90, para acelerarse después. El agro despegó primero, pero la rama salud ha mostrado una tendencia

más sostenida al incremento de la titulación, mientras el sector educación se rezagó. Paralelamente, en Uruguay las tres ramas presentaron dinámicas cercanas al promedio general, con algunas singularidades. Salud tuvo la evolución más auspiciosa, agrego siguió la tendencia general hasta la década de los 80 para luego estancarse en términos absolutos, mientras que educación, al igual que en Chile, tuvo el menor dinamismo, aunque partía de niveles de egreso muy elevados a inicios de los 60.

Los resultados encontrados en el caso chileno van en línea con los análisis de economía de la educación sobre elección y oferta de carreras. Montalvo y Sainz (2024) y Psacharopolus y Woodhall (1987) plantean que, a nivel global, las universidades públicas suelen concentrar la oferta de las carreras más caras (Ingeniería, Arquitectura, Medicina, Tecnología Médica) y/o de corte académico, con débil inserción laboral (Ciencias, Humanidades). El sector privado no tiene incentivos suficientes para ofertar esas profesiones por su alto costo (infraestructura, laboratorios, salarios docentes competitivos con otras actividades profesionales), por la desventaja inicial de competir con universidades estatales de mayor prestigio, o bien por la débil inserción laboral del graduado que pone en cuestionamiento el repago de sus estudios. Asimismo, en su búsqueda por maximizar rentabilidad, las universidades privadas jerarquizan la enseñanza en relación a la investigación, pues esta supone mayor incertidumbre sobre la recuperación de costos. Precisamente, esta fue la estrategia de las nóveles universidades privadas chilenas: enfocarse en la actividad de enseñanza y, en particular, formar profesionales en carreras universitarias del área social con bajos costos operativos, altas economías de escala y oferta saturada en el ámbito del CRUCH (Derecho, Ciencias Económicas, Psicología), y dentro del área salud, en carreras diferentes a Medicina (por ejemplo, Enfermería).

Los egresos por área de conocimiento en Uruguay no pueden analizarse únicamente con las herramientas convencionales de economía de la educación, debido al menor peso de los incentivos de mercado. Dado que en Uruguay, a diferencia de Chile, no hubo ramas que se desmarcaran sustancialmente del promedio, puede pensarse que el sistema de acceso abierto público y gratuito no genera incentivos diferenciales al egreso en tal o cual área de conocimiento. En una primera lectura, esto puede interpretarse como un rasgo positivo, en cuanto el sistema brinda al estudiante libertad de definir carrera en función de sus preferencias, sin importar que estas se determinen por la vocación, la expectativa económica, la tradición familiar, las aptitudes académicas u otra motivación, compatibilizando el carácter de la educación como inversión a largo plazo y como bien de consumo.

Sin embargo, desde una mirada tecnocrática y planificadora que ponga el énfasis en el crecimiento de la economía, la ES uruguaya no ha generado los incentivos para promover cambios en las preferencias intergeneracionales de los estudiantes. En particular, no ha logrado un crecimiento sustantivo en los egresos de C&T, requisito fundamental para impulsar el cambio estructural. Pero tampoco impulsó una titulación diferencial en áreas vinculadas al sector servicios (ciencias sociales, salud, educación) que se volvieron medulares en la estructura productiva desde la década del noventa. Las inercias pudieron generar sobreoferta de trabajo calificado en algunas áreas o profesiones, y escasez en otras¹⁵.

Estas limitaciones de la ES uruguaya no han pasado inadvertidas para los actores. En los 60, bajo el influjo del pensamiento desarrollista, tanto la Udelar como agencias gubernamentales diagnosticaron los bloqueos al desarrollo generados por la ES, elaborando propuestas modernizadoras que incluían fortalecer la formación e investigación en áreas vinculadas al desarrollo productivo, la descentralización territorial, el establecimiento de cupos y pruebas de ingreso según carreras, y el diseño de incentivos para direccionar la matrícula hacia el área científico-tecnológica¹⁶. Durante la intervención de la universidad por parte de la dictadura cívico-militar (1973-1985), más allá del talante tecnocrático de los discursos, la instrumentación de cupos y pruebas de ingreso a partir de 1978 pareció responder a un criterio político centrado en el «combate a la subversión» y la despolitización de algunas facultades, antes que a la planificación estratégica del desarrollo. Finalmente, con el retorno de la democracia política y el fin de la inter-

15 Algunos ejemplos son el excedente de maestros y médicos, y el déficit de profesores y enfermeros.

16 En particular, deben destacarse el Plan de Reestructuración de la Universidad de la República (1967-1972) impulsado por bajo el rectorado de Óscar Maggiolo, y las propuestas de la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE), organismo planificador de carácter prospectivo que se citó como antecedente en este trabajo.

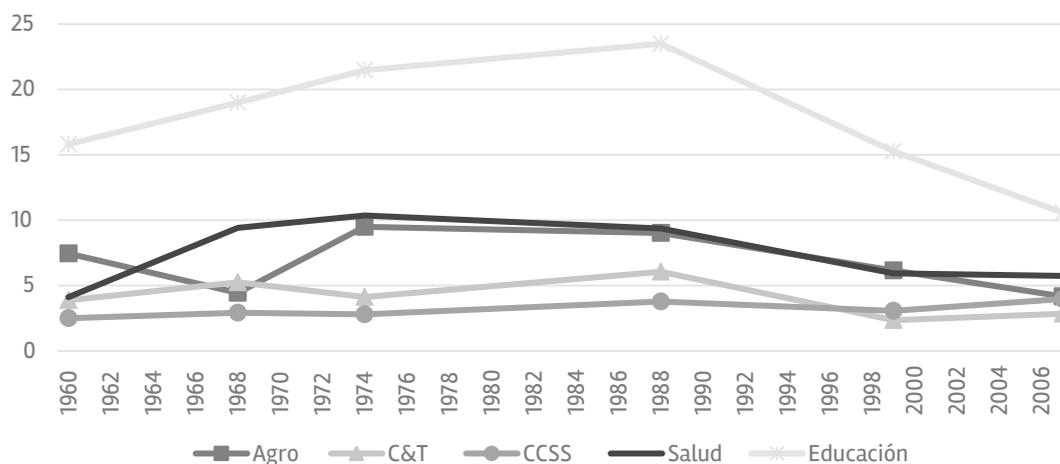
vección, la preocupación sobre la estructura de la matrícula por áreas estuvo presente, pero no se aplicaron mecanismos de selectividad o becas que permitieran direccionar los nuevos ingresos (CLAEH, 1985).

Pareciera que un precio a pagar por sostener el acceso abierto público y gratuito, es la falta de sinergias adecuadas entre la oferta y la demanda laboral, entre las necesidades materiales del país y las calificaciones efectivamente disponibles. Además, retomando planteos realizados previamente, puede sugerirse junto con Piffano (2005) y Rama (2017) que la gobernanza de la ES uruguaya, caracterizada por la autonomía y el cogobierno, constriñe la incidencia del Estado en la planificación estratégica del capital humano calificado y en la definición de líneas de investigación, y soslaya el papel de los incentivos de mercado en la reestructuración de la oferta educativa y la asignación de recursos entre áreas de conocimiento, predominando criterios presupuestales dados por la inercia histórica y la negociación política interuniversitaria.

5.2. Tasas de egreso por área de conocimiento

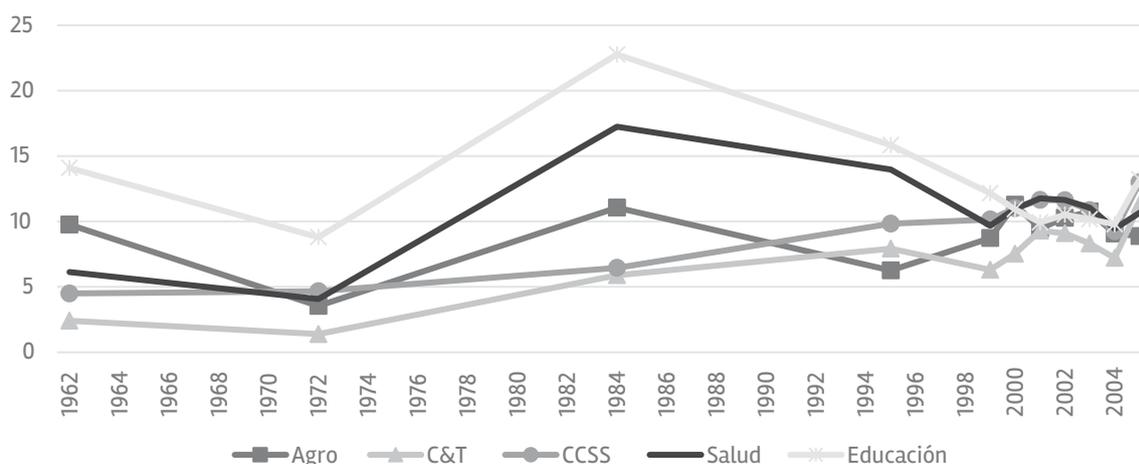
Para finalizar el análisis de los egresos por rama, incorporamos esta variable que simultáneamente informa sobre la eficiencia terminal y la eficiencia externa de la ES.

Gráfico 7. Uruguay. Tasa de egreso por rama de conocimiento, 1960–2005



Elaboración propia en base a fuentes del gráfico 5. Se agregan: censos universitarios (1968, 1974, 1988, 1999, 2007). INE: anuarios estadísticos. MEC: anuarios estadísticos. La matrícula de FHC se asignó a CCSS o C&T según el caso.

Gráfico 8. Chile. Tasa de egreso por área de conocimiento, 1960–2005



Elaboración propia a partir de fuentes del gráfico 6. Se agregan: Brunner (1986), Universidad de Chile (1972), SIES-MINEDUC base de datos sobre matrícula de pregrado en educación superior (1984–2020).

La primera constatación, es que las tasas de egreso por rama presentaron menor variabilidad en Uruguay que en Chile. Esta conclusión es esperable, en la medida que la ES uruguaya tuvo mayor estabilidad en su economía política. En segunda instancia, destacamos que las tasas de egreso chilenas fueron más elevadas que las uruguayas, para todas las ramas de conocimiento y a lo largo de casi todo el período estudiado. Esta conclusión tampoco debería sorprender, en virtud de los apartados previos.

En tercer lugar se observa que, a un alto nivel de generalidad, Uruguay y Chile presentan el mismo ordenamiento de las áreas en cuanto a sus tasas de egreso, y que el mismo tendió a persistir. La tasa de egreso en educación ha sido la más elevada, seguida por salud y agro, ocupando los últimos lugares las áreas social y tecnológica. No obstante, estas dos ramas presentaron tendencias muy diferentes en ambos países: en Chile, partiendo de niveles muy bajos hacia 1962, muestran un crecimiento sostenido que las llevó a converger con el resto, mientras que en Uruguay su eficiencia terminal estuvo estancada durante todo el período.

Por otra parte, la mayor eficiencia del área educación en ambos países puede deberse a razones institucionales. En Uruguay, como mencionamos previamente, las carreras de formación docente se dictan fuera del ámbito universitario, con lógicas específicas que la distancian de la Udelar. En Chile la brecha se ha reducido, convergiendo paulatinamente con las restantes áreas de conocimiento, lo que puede vincularse a la aprobación de la Ley Orgánica Constitucional de Enseñanza en 1990, que dispuso que las carreras docentes se dicten exclusivamente en el marco universitario.

Observando comparativamente las tasas de egreso por períodos, también se descubren cuestiones relevantes. Entre 1960 y 1973, en Uruguay tuvieron una tendencia positiva, contrastante con la caída traspandina para todas las áreas de conocimiento. La razón de este comportamiento en Chile radica en la explosión de la matrícula durante los años de la reforma universitaria (1967-1973), que disminuyó la eficiencia terminal.

Durante la dictadura cívico-militar (1973-1985/1990), la tendencia se invirtió. La ES uruguaya, a pesar de la pérdida de matrícula por desafiliación forzada (exilio, expulsión, abandono) y de la aplicación provisoria de selectividad, mostró un estancamiento de la eficiencia terminal en las diferentes áreas. En Chile, en cambio, subieron todas las tasas de egreso por rama. Antes referimos a la contracción planificada de la oferta y a la reforma de 1980 como causas de este proceso; ahora podemos agregar que el incremento de eficiencia terminal afectó a todas las ramas, con excepción relativa de ciencias sociales que, a la postre, fue la más castigada por la represión (PIIE, 1984).

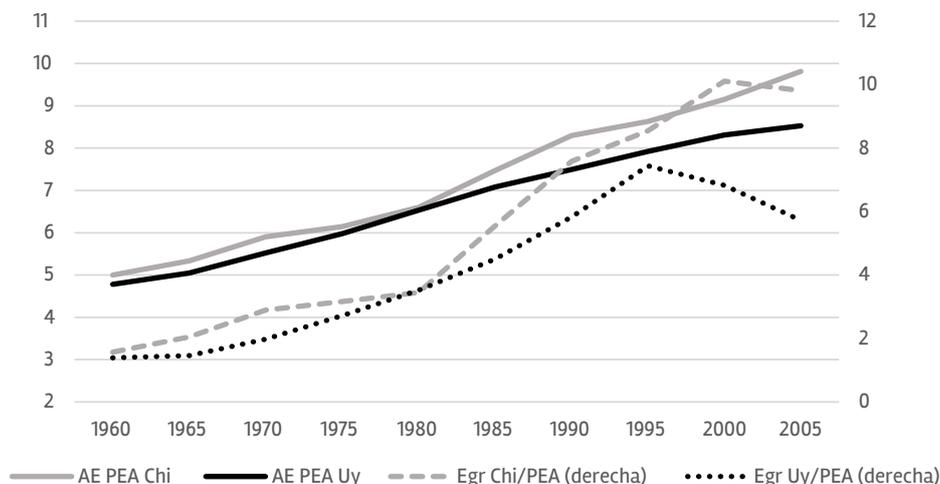
Por su parte, entre 1990 y 2005 se observa una tendencia a la caída de las tasas de egreso en Chile y Uruguay, en todas las áreas de conocimiento. En ambos casos la explicación puede estar dada por el incremento de matrícula, que presionó a la baja la eficiencia terminal.

Finalmente, desde 1990 se produjo otro fenómeno trascendente: la nivelación de las tasas de egreso por rama. En Chile se trata de un hecho más notorio, y tiene una explicación económica en el avance de la provisión privada. En primer lugar, en un contexto de masificación de la cobertura, la competencia creciente tiende a arbitrar las tasas de egreso: si una profesión o área presenta tasas elevadas de titulación o mejor inserción laboral, captará las preferencias de más estudiantes, incrementando su propia matrícula y reduciendo su tasa de egreso en el corto plazo. Análogamente, una profesión que presenta bajas tasas de egreso puede desestimular la matriculación, elevando su eficiencia terminal. En segunda instancia, el crecimiento de la matrícula privada en Chile fue desigual por áreas de conocimiento, concentrándose en C&T y ciencias sociales. Como ambas ramas estaban sobrerrepresentadas en la matrícula de los CFT, y este subsistema presentó la mayor eficiencia terminal (ver gráfico 4), sus tasas de egreso acabaron convergiendo con agro, salud y educación.

6. Efectos de la divergente eficiencia terminal en la acumulación de capital humano

Este apartado discute si la divergente eficiencia terminal de la ES uruguaya y chilena generó diferencias sustantivas en el nivel educativo de su oferta laboral. Una forma de abordar esta cuestión es indagar si existe una brecha en la escolarización general de la Población Económicamente Activa (PEA) de ambos países, y evaluar en qué medida la misma se explica por el distinto peso de los egresados de ES.

Gráfico 9. Años educación promedio de la PEA entre 25 y 64 años (AE PEA) versus porcentaje de egresados de ES en la PEA entre 25 y 64 años (Egr/PEA) (eje derecho), 1960–2005



Fuente: Barro Lee Dataset.

El gráfico 9 muestra que la PEA chilena alcanzó un mayor nivel de escolarización. Luego de dos décadas de paridad, desde los 80 Chile mejoró sustantivamente sus indicadores educativos, emergiendo una brecha respecto a Uruguay que persistió hasta finales del período. Este diferencial se explica, en primer lugar, por las tasas de egreso en enseñanza media (ver cuadro 1). Mientras en Chile, una reforma educacional pro mercado impulsó al alza la eficiencia terminal, en Uruguay el bajo egreso de educación media continuó siendo una *espada de Damocles*, limitando la movilidad educativa y perjudicando la acumulación de capital humano¹⁷.

La mayor escolarización de la PEA chilena también se explica por el otro indicador del gráfico 9: el porcentaje de egresados de ES en la oferta laboral. Este fue ligeramente superior en Chile en las décadas de los 60 y 70, y la brecha se incrementó con el giro hacia el mercado de la ES trasandina. Se trata de un resultado lógico, dada la evidencia presentada en los apartados precedentes.

Estos resultados reafirman la hipótesis de que Chile dispuso de una oferta laboral más escolarizada que la uruguaya durante el período analizado, tanto en lo referido al nivel educativo general, como a la alta calificación. En cualquier caso, mejores resultados educativos no tienen por qué traducirse mecánicamente en mayor acumulación de capital humano, productividad del trabajo y crecimiento potencial de la economía; máxime cuando Uruguay y Chile presentan una fuerte paridad en su desarrollo relativo. La heterogénea calidad de la ES chilena contrasta con la homogeneidad del sistema uruguayo, y una buena medición del *stock* de capital humano debe ajustarse por la calidad educativa e incorporar evidencia sobre matriculación y egreso por ramas de conocimiento.

7. Conclusiones

En primer lugar, destacamos que la ES chilena ha tenido niveles de eficiencia terminal superiores a Uruguay durante casi todo el período analizado. Estas diferencias se acrecentaron con la dictadura chilena en razón de su política fuertemente contractiva de la matrícula, para luego estabilizarse, aunque en guarismos muy superiores. La brecha de eficiencia terminal es un resultado previsible en razón de la economía política prevaleciente en ambos países, puesto que sistemas de acceso selectivo y con un fuerte predominio del financiamiento privado generan incentivos mayores a la titulación.

En segunda instancia, a la interna de cada país, se observa que los subsistemas arancelados presentan tasas de egreso mayores a los gratuitos, las ofertas selectivas son más eficientes que las instituciones de acceso abierto, y además, las ofertas terciarias no universitarias presentan eficiencia terminal superior

17 Un análisis profundo del egreso en la enseñanza media de ambos países escapa a nuestro objeto de estudio.

a la enseñanza de grado universitario. Paralelamente, y como corolario de lo anterior, las diferencias en la eficiencia terminal de ambos países tienden a disminuir cuando se comparan subsistemas o períodos con semejantes regímenes de economía política; al cotejar las universidades privadas en Uruguay y Chile sobre finales del período de análisis, así como las universidades públicas durante el período de la primera reforma universitaria trasandina (1967–1973) que democratizó el acceso gratuito.

El tercer aspecto a destacar, es que la ES chilena ha tenido un perfil más «moderno» que Uruguay al considerar la evolución de sus egresos por área de conocimiento, destacando en particular la brecha en el área científico–tecnológica. Desde una mirada neo estructuralista, esto pudo brindarle a Chile una ventaja en la promoción del crecimiento económico. Asimismo, los mayores cambios en los niveles y estructura del egreso por rama de Chile en relación a Uruguay, pudieron eventualmente generarle al país trasandino mejores sinergias entre oferta y demanda de trabajo calificado. En esto incide el distinto peso de los incentivos de mercado en las decisiones educacionales tomadas en ambos países.

Las diferencias en la estructura y la tasa de egreso por área de conocimiento eran incipientes a inicios de la década de los 60, y se profundizaron en el largo plazo a pesar de los giros drásticos en la economía política de la ES chilena. En particular, el avance del mercado desde 1980 impactó favorablemente en los niveles de egreso y la eficiencia terminal trasandinos de todas las ramas de conocimiento respecto al escenario previo a la dictadura, cuestión que se refleja con mayor notoriedad en las áreas tecnológica y social. En Uruguay, por el contrario, todas las ramas de conocimiento mostraron estabilidad a largo plazo en las tasas de egreso, destacándose el área educación, cuya eficiencia fue sostenidamente mayor, aunque fluctuante.

En cuarto lugar, se constata que Chile tiene una oferta laboral más escolarizada que Uruguay. Esto surge de considerar conjuntamente los años promedio de escolarización de la PEA y el peso de los egresados terciarios en oferta laboral. En cualquier caso, más escolarización no conlleva, linealmente, una mayor dotación de capital humano cuando se comparan países de similar desarrollo relativo. Para concluir sobre el stock de capital humano uruguayo y chileno deben considerarse variables adicionales, como ser, la calidad de la educación, la productividad del trabajo y la oferta laboral por ramas de conocimiento.

La agenda de investigación que se abre a partir de este trabajo procurará ajustar la medición de la eficiencia terminal, incorporando en el análisis no solo el origen del gasto en ES sino también su magnitud en cada país. Asimismo, se debe profundizar en los vínculos entre la producción de egresados y distintas dimensiones del desarrollo económico, a partir de estimar el *stock* de capital humano ajustado por calidad y los niveles de productividad por calificaciones, dilucidar las sinergias entre las calificaciones ofrecidas y la demanda de empleo, y discutir la funcionalidad de la ES a los requerimientos de la estructura productiva en los diferentes contextos analizados. Además, se extenderá el marco temporal del análisis hasta el presente, debido a los cambios operados en la ES de ambos países con posterioridad.

Fuentes

Banco Mundial. Recuperado de datos.bancomundial.org

CepalSTAT – Recuperado de <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/index.html?lang=es> datosmacro.expansion.com

INE. Anuarios estadísticos del Instituto Nacional de Estadística (Uruguay). Varias ediciones

Ministerio de Educación y Cultura. Anuario Estadístico de la Educación. Área de Investigación y Estadística. Ediciones de 1990 a 2010.

Superintendencia de Educación Superior. Ministerio de Educación de Chile (2020). Base de datos de matrícula de pregrado en educación superior (1984–2020).

-- (2020). Base de datos de titulación de pregrado en educación superior (1999–2019).

Udelar (2020). V Censo de estudiantes universitarios. Principales características de los estudiantes de la Universidad de la República en 1999. División General de Planeamiento.

-- (2008). VI Censo de estudiantes universitarios. Principales características de los estudiantes de la Universidad de la República en 2007. División de General de Planeamiento

- (1989). Censo general de estudiantes 1988. División General de Planeamiento. Instituto de Ciencias Sociales.
- (1975). Censo Universitario extraordinario 1974. Instituto de Estudios Sociales.
- (1969). Censo de estudiantes ingresados 1968. División de Planeamiento.

Referencias bibliográficas

- Aliaga, M. R., Salamanca, J. (2010). *Evolución de matrícula en educación superior de Chile, 1990–2009*. Mineduc.
- Banco Mundial. (1995). *La Educación Superior en América Latina. Cuestiones sobre eficiencia y equidad*. Banco Mundial.
- Bernasconi, A. (Ed.) (2015). *La educación superior de Chile. Transformación, desarrollo y crisis*. Ediciones UC.
- Blanco, J., Rangel, J. (2000). La eficiencia de egreso en las instituciones de educación superior: propuesta de análisis alternativo al índice de eficiencia terminal. *Revista de la Educación Superior*, 39(114), 7–26. <https://doi.org/10.14482/esal.3.10813>
- Boado, M. (2011). *La deserción estudiantil universitaria en la Udelar y en Uruguay entre 1997 y 2006*. CSIC Udelar. <https://doi.org/10.5212/emancipacao.v.18i1.0003>
- Brunner, J. (1986). Informe sobre la educación superior en Chile. FLACSO.
- Brunner, J. (2008a). *Educación superior en Chile: instituciones, mercados y políticas gubernamentales, 1967–2007*. (Tesis de Doctorado, Universidad de Leiden, Países Bajos). <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.24108.26247>
- Brunner, J. (2008b). El sistema de educación superior en Chile: un enfoque de economía política comparada. *Avaliação*, 13(2), 451–486. <https://doi.org/10.1590/s1414-40772008000200010>
- Brunner, J., Labraña, J. (2020). The transformation of higher education in Latin America: from elite access to massification and universalisation. En S. Schwartzman (Ed.), *Higher Education in Latin America and the Challenges of the 21st Century* (31–41). Springer Cham.
- Canal, J., Rodríguez, C. (2020). Universidad pública frente a universidad privada: ¿qué efectos tiene sobre el éxito profesional de los universitarios españoles? *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 169, 21–40.
- Cepal (1992). *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*. Cepal.
- Cepal. (s. f.). *Panorama social de América Latina*.
- CLAEH. (1985). *Universidad: transición y transformación. Apuntes para la discusión de la política universitaria*. CLAEH.
- Comboni, S., Juárez, N. (1997). La educación superior en América Latina: perspectivas frente al siglo XXI. *Política y Cultura*, 9, 7–27
- Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico. (1965). *Informe sobre el estado de la educación en Uruguay*. Ministerio de Instrucción Pública y Previsión Social.
- Contera, C. (2008). La educación superior en Uruguay. *Avaliação*, 13(2), 533–554. <https://doi.org/10.1590/s1414-40772008000200013>
- Cuéllar, O., Bolívar, A. (2006). ¿Cómo estimar la eficiencia terminal en la educación superior? Notas sobre su estatuto teórico. *Revista de la Educación Superior*, 35(139). <https://doi.org/10.1016/j.resu.2017.03.001>
- Engerman, S., Mariscal, E., Sokoloff, K. (2009). The Evolution of Schooling in the Americas, 1800–1945. En D. Eltis, F. Lewis, y K. Sokoloff (Eds.). *Human Capital and Institutions a long-run view* (93–142). Cambridge University Press.
- Espinoza, O. (2017). Acceso al sistema de educación superior en Chile. El tránsito desde un régimen de elite a uno altamente masificado y desregulado. *Universidades*, 74, 7–30. <https://doi.org/10.2307/j.ctvkjb4s6.6>
- Frankema, E. (2009). The expansion of mass education in Twentieth Century Latin America: a global comparative perspective. *Revista de Historia Económica. Journal of Iberian and Latin America Economic History*, 27(3), 359–396
- Gálvez, P., Valdés, G. (2019). El retorno de la educación superior en Chile. *Interciencia*. 44(8), 436–443.

- García Montalvo, J., Sainz, J. (2024). Educación terciaria: acceso, financiación y rentabilidad. En A. Cabrales, I. Sans (coord.), *Economía de la educación*. Fundación Ramón Areces.
- IESALC. (2006). *Informe sobre la educación superior en América Latina y el Caribe 2000–2005. La metamorfosis de la educación superior*. IESALC.
- INEED. (2020). *Reporte del Mirador Educativo 6. 40 años de egreso de la educación media en Uruguay*. INEED. <https://www.ineed.edu.uy/images/Mirador/Reportes/6/40-anos-de-egreso-de-la-educacion-media-en-Uruguay.pdf>
- Lindert, P. (2004). *Growing Public. Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*. Cambridge University Press.
- López, A., Albíter, A., Ramírez, I. (2008). Eficiencia terminal en la educación superior, la necesidad de un nuevo paradigma. *Revista de la Educación Superior*, 37(146), 139–151. <https://doi.org/10.1016/j.resu.2015.03.001>
- Marginson, S. (2016). High participation systems of higher education. *The Journal of Higher Education*, 87(2), 243–271. <https://doi.org/10.1080/00221546.2016.11777401>
- Meller, P., Rappoport, D. (2004). Comparaciones internacionales de la dotación de profesionales y la posición relativa chilena. En J. Brunner, P. Meller (Comp.), *Oferta y demanda de profesionales y técnicos en Chile. El rol de la información pública* (211–250). Ril Editores. <https://doi.org/10.4067/s0717-95532019000100102>
- Míguez, E. (2018). *Crítica (y reivindicación) de la universidad pública*. Siglo XXI.
- Munizaga, R. (1962). *La universidad latinoamericana*. Conferencia sobre educación y desarrollo económico y social en América Latina. Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.
- Muñoz, V. (2010). *El derecho a la educación: una mirada comparada. Argentina, Uruguay, Chile y Finlandia*. Unesco. Oficina Regional de Educación para América Latina y el Caribe.
- OECD. (1998). *Education at a Glance. Indicators 1998*. Centre for Educational Research and Innovation.
- Orellana, V. (2016). El eco hacendal en la educación superior chilena y los desafíos de la universidad pública del siglo XXI. *Anales de la Universidad de Chile*, 7(11), 95–115. <https://doi.org/10.5354/0717-8883.2014.35891>
- Pérez, C. (2010). Technological revolutions and techno-economic paradigms. *Cambridge Journal of Economics*, 34, 185–202. <https://doi.org/10.1093/cje/bep051>
- Pérez-Reveles, M. (2016). Impacto de la eficiencia terminal de la educación superior en México en la economía educativa. *Eseconomía*, 11(45), 133–156
- Piffano, H. (2005). *Microeconomía aplicada a la educación universitaria. Teoría y práctica comparada*. Universidad Nacional de La Plata.
- PIIE (1984). *Las transformaciones educacionales durante el régimen militar*. (3 tomos). PIIE.
- Plá, J, Poy, S, Salata, A., Salvia, A. (2021). Desigualdades de clase y acceso a la educación superior en Argentina y Brasil durante una fase expansiva del sistema educativo. *Foro de Educación*, 19(2), 69–92. <https://doi.org/10.14516/fde.874>
- Psacharopoulos, G., Woodhall, M. (1987). *Education for development: an analysis of investment choices*. Oxford University Press
- Rama, C. (2005). La política de educación superior en América Latina y el Caribe. *Revista de la Educación Superior*, 34(2), 47–62. <https://doi.org/10.14482/esal.3.10813>
- Rama, C. (2017). *La reforma de la educación superior uruguaya (1984–2013): entre tensiones políticas, rémoras del pasado y transformaciones estructurales*. Grupo Magro.
- Rama, C. (2018). La problemática del financiamiento de la educación superior en la crisis económica de América Latina. Un análisis desde la economía de la educación: de los nuevos desafíos a viejos problemas. *Cuadernos de universidades*, 7.
- Rivera, M. (1981). Una estimación del capital humano formado por la educación en Chile. *Estudios de Economía*, 8(1), 107–133, <https://estudiosdeeconomia.uchile.cl/index.php/ede/article/view/40479>
- Salamanca, J. R., Rubilar, I. (2010). *Evolución de titulación en educación superior de Chile, 1999–2008*. Mineduc.

- Sanhueza, G. (2019). *Estado y mercado en la educación. Una discusión en la perspectiva histórica de la política educacional chilena (1990–2018)*. Diagrama. <https://doi.org/10.25145/c.educomp.2018.16.067>
- Schugurensky, D., Torres, C. (2001). La economía política de la educación superior en la era de la globalización neoliberal: América Latina desde una perspectiva comparatista. *Perfiles Educativos*, 23(92).
- Schurch, R. (2013). El retorno de las carreras: un estudio de caso de los factores que inciden en las remuneraciones de universitarios recién titulados. *Calidad de la Educación*, 38, 215–244.
- Unesco (2005). *Informe sobre la educación superior en América latina y el Caribe, 2000–2005. La metamorfosis de la educación superior*. Unesco.
- Unicef. (2010). *La universalización de la educación media en Uruguay. Tendencias, asignaturas pendientes y retos a futuro*. Unicef. Oficina de Uruguay
- Universidad de Chile. (1972). *La Universidad de Chile: antecedentes e informaciones*. Universidad de Chile
- Uribe, D. (2007). Oferta educativa y oferta de graduados en educación superior. En Brunner, J., Meller, P. (Comp.), *Oferta y demanda de profesionales y técnicos en Chile. El rol de la información pública* (131–170). Ril Editores. <https://doi.org/10.12795/ambitos.2003.i09-10.08>
- Winkler, D. (1994). *La educación superior en América Latina. Cuestiones sobre eficiencia y equidad*. Banco Mundial.

THE FORMATION OF THE FINANCIAL MARKET IN URUGUAY (1851–1900): CURRENCY, CREDIT AND CAPITAL

LA FORMACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO EN URUGUAY (1851–1900): MONEDA, CRÉDITO Y CAPITAL

Rodrigo Salles Pereira dos Santos^{1,2}

Resumen

Este artículo aborda la formación del mercado financiero en Uruguay entre 1851 y 1900, destacando su base política. Durante este período, se experimentaron ciclos de creación y declinación de empresas y bancos, así como conflictos monetarios que evidenciaron una relación de mutua constitución entre el Estado y el mercado. La base teórica se sustenta en las ideas de Polanyi sobre el papel del banco central y la monopolización de la moneda, el análisis weberiano de la bolsa de valores y la perspectiva marxista sobre las sociedades por acciones. Metodológicamente, se realizó una investigación bibliográfica y de archivo, utilizando fuentes del Archivo General de la Nación y la Biblioteca Nacional de Uruguay. Los resultados enfatizan la centralidad del dinero como mercancía ficticia en el proceso de modernización, resaltando la necesidad de un análisis más profundo de los mercados, productos y actores financieros. El estudio de caso evidencia la subordinación del mercado de capitales al mercado monetario, con el Estado centralizando el suministro de crédito, aunque con limitaciones estructurales. Además, los altibajos en las sociedades por acciones sugieren alternativas en la formación de capital, lo que insta a una exploración más profunda para entender integralmente el proceso de mercantilización en Uruguay.

Palabras clave: mercado financiero, mercado de capitales, bolsa de valores, sociedad anónima, Uruguay

Abstract

This paper examines the formation of the financial market in Uruguay during the period of 1851 to 1900, emphasizing its political underpinnings. Waves of company and banking institution creation and destruction, credit mechanisms, and disputes related to monetary policies took over the country, and reveal a mutually constitutive relationship between the state and the market. Theoretical foundations draw from Polanyi's emphasis on the central bank and currency monopolization, Weberian analysis of the stock exchange, and Marxian analysis of the joint-stock company. Methodologically, I conducted bibliographical and archival research, including documentary analysis, utilizing sources from the Archivo General de la Nación and the Biblioteca Nacional de Uruguay. Findings underscore the significance of analyzing money

1 E-mail: rodrigosalles@ifcs.ufrj.br. Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Brazil.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3640-3365>

2 The author thanks the Programa de Historia Económica y Social (PHES) for the support in carrying out the research, especially Jorge Álvarez, Juan Geymonat, Camilo Martínez Rodríguez, and Rodolfo Porrini. The main ideas presented here were discussed at the IV Simpósio del CA de Ciencias Políticas y Sociales de la AUGM, in 2022, at the 2nd LEPOC meeting and at the 35th annual SASE conference, both in 2023. The author is grateful to Federico Traversa, José Ricardo Ramalho, Mariana Luzzi, Pedro Mouallem, Rodolfo Dias, Simone Polillo, and Thiago Aguiar for their criticisms and suggestions. Finally, gratitude is expressed to one anonymous reviewer and to the RHEAL team.

as a fictitious commodity in understanding modernization, with a need for a more comprehensive examination of financial markets, goods, and actors. Notably, the case study reveals the subordination of the capital market to the money market, with state-centralized credit supply, albeit with structural limitations. Furthermore, the occurrence of booms and crises in stock companies suggests the existence of alternative channels of capital formation, calling for further exploration to comprehensively elucidate the commodification process in Uruguay.

Keywords: financial market, capital market, stock exchange, joint-stock company, Uruguay

Recibido: 03-10-2023 | Revisado: 23-05-2024 | Aceptado: 15-06-2024

1. Introduction

The genesis of capital markets and of nation-states is closely related (Carruthers, 1996), a phenomenon typically overlooked within specialized literature, where the latter is often given preferential attention (Martínez Rodríguez, 2019; Mazzuca, 2021; Oddone, 1986). However, the formation of nation-states largely relied on their capacity to secure economic resources for external defense and internal order. Consequently, the financing of warfare and the development of rational-bureaucratic systems significantly influenced the characteristics of modern states (Centeno, 2015). This was accomplished by the creation of adequate levels of fiscal-based state revenues (Sala de Touron & Alonso Eloy, 1986), by maintaining control and stability over a national currency, primarily through a centralized banking system³ (Díaz, 2018), and by establishing a public debt market that was largely managed through stock exchanges (Moreno Lázaro, 2023; Weber, 2004).

Although this connection has received relatively little attention, with a predominant focus on central political-economic modernization contexts (Carruthers, 1996; North & Weingast, 1989), it holds significant potential for comprehending the singular conditions that prevail in peripheral regions, particularly within the context of Latin America (Adelman, 2002; Bértola & Ocampo, 2019; Díaz, 2023; Millot & Bertino, 1991; Sala de Touron & Alonso Eloy, 1986). Accordingly, this exploration aims to enhance our understanding of the intricate interplay between politics and economic processes.

Specifically, Uruguay underwent a contentious shift in economic policy during the latter half of the 19th century, transitioning from a liberal consensus to a more state-interventionist approach, particularly concerning international trade and the banking system (Díaz, 2023; Millot & Bertino, 1991). While a protectionist trade policy started to take shape in the last quarter of the 19th century, the establishment of the Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) in 1896 marked what R. P. Díaz (2018, p. 150) described as “the effective abandonment of free banking”, in favor of a centralized banking system with the exclusive authority to issue currency⁴.

Through an examination of the development of Uruguay’s financial market and its core institutions — currency, credit, and capital — as politically driven phenomena, I aim to integrate insights from classic sociological and historical contributions (Marx, 1995b; Marx & Engels, 1995; Polanyi, 2021; Weber, 2004). This integration supports the formulation of a theory on the commodification of money, elucidating diverse circuits of capital accumulation rooted in the experiences of Latin American semi-peripheral and peripheral regions.

The investigation into the origins of the Uruguayan financial market and its financial institutions utilized bibliographic research techniques (Efron & Ravid, 2018), documentary analysis (Bowen, 2009), and archival research (Ventresca & Mohr, 2017). These methods relied on source materials obtained from the Archivo General de la Nación, the Biblioteca Nacional de Uruguay, and the Biblioteca de Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. The data was collected in October 2022 in Montevideo.

3 The Chilean case appears to be a significant exception (Couyoumdjian, 2016).

4 The establishment of one of the most significant modern economic institutions in Uruguay, the central bank, has its most famous predecessor in the Bank of England, which was founded in 1694 (Carruthers, 1996; North & Weingast, 1989).

The article is structured into five main sections, alongside the Introduction and Conclusion. The next section provides a concise overview of financial markets and their core institutions. In the third section, I delve into the issue of currency issuance monopolization through central banking, drawing from Polanyi (2021). Subsequently, I explore the transformation of money into capital within a specialized institution — the stock exchange — drawing insights from Weber (2004). In the following section, I examine the institution responsible for converting capital — the joint-stock company — grounding my analysis in the work of Marx and Engels (1995).

The section before the Conclusion applies these theoretical concepts to the Uruguayan context, referencing Millot and Bertino (1991) and other historical works (Acevedo, 1933, 1934a, 1934b; Artagaveytia, 1944; Barrán & Nahum, 1967, 1971, 1973; G. M. Díaz, 2023; Moreno Lázaro, 2023; Sala de Touron & Alonso Eloy, 1986) to frame the debates surrounding economic policy formation as a “double movement” (Polanyi, 2021, p. 139). It also draws from archival materials and documents to analyze the development of the national capital market, centered on public debt, and the rise of joint-stock companies in Uruguay, establishing a distinct circuit of capital formation. The concluding section provides a summary of the research findings and highlights the primary challenges for future work.

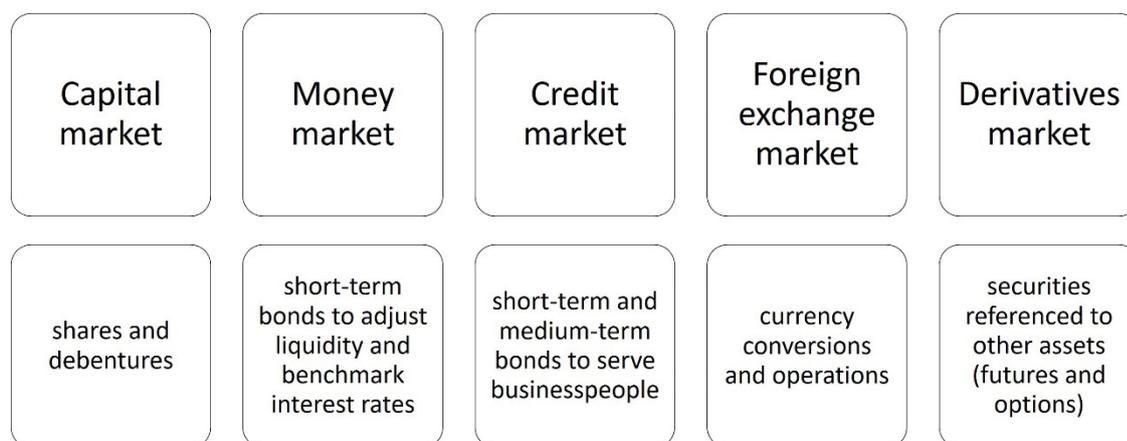
2. Financial markets and their key institutions

Financial markets encompass a wide range of economic institutions devoted to facilitating transactions involving “various forms of money–capital” (Wicha, 2018, p. 84) and involve all the actors engaged in intermediation and financial services. These markets facilitate transactions, as well as enable the formation of liquidity reserves and speculative operations (Cova, 2021). Since they “supply financing for industry, agriculture, home mortgages and government debt”, providing “much of the capital raised by firms”, these “markets can be said to lie at the heart of the capitalist system” (Abolafia, 2011, p. 277–278).

Given the diversity of forms, commodities, or instruments traded on financial markets, it becomes possible to categorize them, as illustrated in Figure 1 below. The capital market, for instance, handles the trading of shares and debentures, while the money market deals with short-term securities issued by central banks, aimed at adjusting the liquidity of the economic system and determining interest rates.

The credit market facilitates the trading of short and medium-term securities to meet financing needs, the foreign exchange market handles currency conversions and transactions, and the derivatives market enables the creation of private contracts involving securities referencing other assets, such as futures and options (Cova, 2021).

Figure 1. Components of financial markets



Source: the author, based on Cova (2021, p. 15) and Wicha (2018, p. 84).

Recently, academic discussions about particular aspects of these markets have grown significantly (Carruthers, 2012; Heilbron, 2005; Ingham, 1999; MacKenzie & Millo, 2003). Nonetheless, these phenomena

have predominantly been examined through a culturalist lens, with the financial market perceived as “a densely structured and coordinated cultural form” (Knorr Cetina, 2012, p. 187).

In contrast, by employing a historical case study (Widdersheim, 2018) of the Uruguayan economy between 1851 and 1900, I make a case for incorporating insights from historical institutionalism (Steinmo, 2008) and political economy (Johnson, 2010) to discuss central banks, stock exchanges and joint-stock companies as interrelated phenomena that account for the institutional variation of financial markets. This approach allows me to uncover aspects that have received limited attention in the specialized literature.

While “the intertemporal transfer of value through time, the ability to contract on future outcomes, and the negotiability of claims” (Goetzmann & Rouwenhorst, 2005, p. 4) constitute key financial pillars, offering strong incentives for participants to partake in their diverse array of transactions, such as mitigating asymmetric information and managing lending-related costs and risks (Wright, 2002), these topics are commonly assimilated within an efficiency-oriented institutional interpretation of financial markets (Musacchio, 2009).

In line with Polanyi’s conception of money issuance and central banking, and Weber’s perspective on the stock exchange, the paper presents a political view of financial markets where the nation-state plays a key role as a money demander, constructing itself in the process. Moreover, this political dimension is founded upon class interests and actions, which contest and promote specific institutional designs related to currency, credit, and capital, both within and beyond the state, as elucidated by Marxist analysis.

Therefore, the focus on the works of Marx, Weber, and Polanyi on the joint-stock corporation, the stock exchange, and the central bank is justified by the possibility of integrating their contributions⁵ into a power-driven theory of the commodification of money into capital based on historical variety. Indeed, such an approach becomes all the more crucial for comprehending the formation and evolution of financial markets in (semi-)peripheral conditions. This is prompted by both the scarcity of analytical explorations and the prevailing tendency within some literature to depoliticize the analysis. In this sense, the paper extends Alborn’s conception of ‘joint-stock politics’ (2002) in favor of a class-based financial market politics.

3. The central bank and the monopolization of currency issuance

In line with Polanyi’s groundbreaking perspective⁶, the transformation of money into capital is a pivotal facet of the modernization process, underscoring the significance of the money market as the institutional realm where this commodification unfolds. With the emergence of this market, money comes to express the proportions of exchange between other goods, i.e., a means of exchange, and becomes “a commodity whose quantity is controlled by the supply and demand of the goods that may function as currency” (Polanyi, 2021, p. 206).

When looking at the British case, Polanyi sees the historical formation of the money market as a pendulum, describing a “double movement” (2021, p. 139): one of mercantilization and mercantile self-regulation, as described above; and one of resistance and extra-mercantile regulation, which tends to succeed it. In these circumstances, “the creation of currency outside the market, and the act of creating it — both by banks and the government — would constitute interference in the self-regulation of the market” (Polanyi, 2021, p. 207).

Since price fluctuations and processes of “destructive deflation” (Polanyi, 2021, p. 215) are threats to the “organization of production” (Polanyi, 2021, p. 206) in a self-regulating market, Polanyi argues that

5 Other classic authors, such as Thorstein Veblen, who offers an institutionalist perspective on stock exchanges and financial speculation (2011) and the joint-stock corporation (1924); and Rudolf Hilferding (2019), who presents a Marxian theory of money, focusing on the banking system and the modern large corporation, might provide valuable theoretical insights in the future. However, these debates were not explored due to space constraints.

6 Desai (2020) argues that the debate on fictitious commodities was based on a widespread understanding in classical political economy, shared by Karl Marx and even Ferdinand Tönnies.

“the activity of the Central Bank and the administration of the monetary system were necessary to keep factories and other productive enterprises protected from the losses caused by the commodity fiction applied to money” (Polanyi, 2021, p. 207).

As a result, the state establishing either fiat money or paper money, not entirely backed by gold, and more importantly, the rise of “bank money” (Polanyi, 2021, p. 205), invisible or book-entry money, corresponding to spot and short-term deposits in private banks, constitute a spontaneous counter-movement, greatly expanding the role of money as a medium of exchange.

However, a fresh development in the early 19th century paved the way for “sound money (...) [to] transform into a central tenet of economic liberalism”, solidifying an “unshakeable belief in the automatic mechanism of the gold standard” (Polanyi, 2021, p. 214). The widespread acceptance of this belief, along with persistent efforts to uphold it, elevated the gold standard to the status of “the supreme goal of organized efforts in the economy” (Polanyi, 2021, p. 216) from the mid-19th century until at least the 1920s.

As far as the double movement is concerned, the central bank is the pivotal economic institution. This is because the central bank serves as the institutional mechanism through which, typically, the modern state asserts a monopoly over money issuance and consolidates control over credit provision. In doing so, it curtails the autonomy of private banks, thereby limiting the scope of self-regulation, and actively guides the counter-movement. For the author, “modern central banks” were “a resource developed for the purpose of offering protection without which the market would have destroyed its own children — the companies” (Polanyi, 2021, p. 281).⁸

Furthermore, the consolidation of currency under centralized banking was an essential prerequisite for the international gold standard system. The stability efforts of emerging national money markets in formation could not be halted, since they were tied to upholding British hegemony (Arrighi, 2006). Because Britain couldn’t circulate its “symbolic money” internationally, its economic power relied on offsetting its exports with “commodity money” (Polanyi, 2021, p. 282). This was achieved through the maintenance of “stable exchange rates” (Polanyi, 2021, p. 282), which were primarily guaranteed by adherence to the international gold standard.

Polanyi contended, however, that “the activity of central banks has diminished the automatism of the gold standard to a mere simulacrum”, leading to the emergence of a distinct form of “central money management” (Polanyi, 2021, p. 285). In this context, the institution of the central bank “replaced the self-regulating mechanism of credit supply” (Polanyi, 2021, p. 285) with public regulation, effectively designating the state as “the guarantor of the value of symbolic money, which it accepted for payment of taxes and other purposes” (Polanyi, 2021, p. 286), and thereby leading to the establishment of a genuine “monetary policy” (Polanyi, 2021, p. 287).

Ever since, the political realm, both domestically and on the global stage, has revolved around the monetary issue. On the one side, “the clashes between the economic classes tended to crystallize around this issue, closely linked to the gold standard and budget balances” (Polanyi, 2021, p. 287). On the other side, “fiat currencies were established based on the sovereignty of the various central banking systems”, leading to “a new nationalism” (Polanyi, 2021, p. 288) based on the state monopoly of currency issuance. Tensions between classes and states would build up to the extent of democratic disruption, eventually resulting in the abandonment of the gold standard⁹. According to Polanyi (2021, p. 290), this signified “the ultimate failure of the market economy”.

7 For the author, the public concern regarding currency emerged during the “general rise in the cost of living” in England between 1790 and 1810, and this concern would evolve into an unbreakable principle guiding the organization of the economic system since the “panic of 1825” (Polanyi, 2021, p. 214).

8 The author also contends that central banks can deliberately manage the deflationary process and distribute its adverse consequences in an organized way by “raising bank interest rates and open market operations” (Polanyi, 2021, p. 283).

9 Great Britain did so in 1931 and the United States of America in 1933.

4. The stock exchange as space for converting money into capital

Polanyi skillfully points out two important aspects of turning money into capital in the money market: (1) the monopolization of monetary issuance, which profoundly influences the broadening of money's functions, notably its impact on credit mechanisms; and (2) the relationship of the former to the establishment of a state-conceived and state-directed monetary policy.

However, his analysis overlooks additional facets of financial markets, specifically pertaining to the intricacies of money conversion and the consistent availability of capital in a manner conducive to accommodating the growing demands for private investment, and thus, fostering economic growth within capitalist national economies. Thus, the capital market is the object of exploration in this section, conceiving the stock exchange as the institution par excellence of the commodification of money at the end of the 19th century.

Weber (2004) describes the stock exchange as a "modern market" where wholesale transactions occur for items like commodities, currency, foreign exchange, securities, etc., which are not physically present, and involve suppliers who neither produce nor own these items, and buyers who aim to profit by selling them before taking possession (Weber, 2004, p. 63). Accordingly, "(...) stock exchange transactions concern (...) 'fungible' things, (...) in which the delivery of particular objects is not at stake, but rather the quantity, type, and quality stipulated in the contract" (Weber, 2004, p. 65).

Given the article's topic, it is appropriate to focus on transactions involving "values, such as credit papers, bills of exchange, and funds, i.e., securities of all kinds", rather than "physical goods" (Weber, 2004, p. 66).

At the end of the 19th century, Weber noted that the primary commodities traded on stock exchanges consisted of foreign currency, which included banknotes and bills of exchange, on one hand. On the other hand, there were "funds" or "government bonds", representing creditors' rights (Weber, 2004, p. 70; 74), along with private securities (shares) symbolizing "ownership rights in a company" (Weber, 2004, p. 74).

Even though public debt securities hold historical and contemporary significance (Centeno, 2015; Ingham, 1999), this work places particular emphasis on shares traded on stock exchanges. These shares serve as a crucial link between pre-existing resources (money as a store of value) and investment in productive activities (capital), and hold the potential to complement Polanyian analysis of commodification of money.

Weber proceeds to assert that the prices or quotations of private securities on the stock exchange hold "incomparably greater significance" (Weber, 2004, p. 86) compared to those established in localized physical markets. This is primarily because the former are determined for standardized, large-scale assets and possess a referential nature concerning future fluctuations. Hence, stock exchange prices serve as key parameters for computing costs, profits, interest rates, and so forth. It is through this function that Weber contends that stock exchanges have assumed the role of "regulators and organizers" (Weber, 2004, p. 87) of the national economies of his era.

The author specifically discusses the significance of "forward transactions" (Weber, 2004, p. 118), which are transactions that delay the execution of stock exchange deals, so that "both parties, the buyer and the seller, have all the time they need to try to realize their respective positions at a profit" (Weber, 2004, p. 118). For the author, these operations have resulted in the "expansion of the [capital] market" (Weber, 2004, p. 142), becoming its defining characteristic and functioning as an institutional counterpart to bank money.

The temporal extension resulting from forward transactions had three discernible effects, which significantly influenced the distinctive characteristics of the capital market. Firstly, it reduced the minimum capital requirements, thus expanding the incentives for the proliferation of participants and future transactions. Secondly, it enabled the use of "the same quantity of commodities or securities (...) in multiple speculative transactions" (Weber, 2004, p. 117), raising the scale of the market. Finally, it necessitated the forecasting and exploitation of opportunities associated with price fluctuations, thereby amplifying speculative practices.

Embedding his analysis of economic matters into the political sphere, Weber establishes a link between the extent of forward transactions within a national economy and the “significance and economic power of the (...) financial center” (Weber, 2004, p. 142). More importantly, he emphasizes the correlation between the scale of forward transactions and the power wielded by the nation–state where the financial center is situated. Thus, the “(...) strengthening of the power of national stock exchanges (...), which forward transactions undeniably bring about, also results in a significant increase in the financial and, ipso facto, political power of the nation–state” (Weber, 2004, p. 87).

Surprisingly, his perspective on international relations bears resemblance to the one presented by Polanyi (2021). Setting aside Weber’s theoretical emphasis on state and power issues, as well as authors’ different political positions¹⁰, his portrayal of interstate economic relations as a “war that nations wage against each other for economic supremacy” (Weber, 2004, p. 149) using various weapons, with the stock exchange being a prominent one, is far from accidental. In this context,

As long as nations (...) are engaged in a relentless and unavoidable economic struggle with each other for their very existence and economic power, there are, of course, considerable restrictions on the pursuit of purely theoretical and moral demands, bearing in mind that unilateral disarmament is not possible in the economic sphere either. A strong stock market cannot be a club dedicated to promoting “ethical culture”, and neither can the capital of the big banks, like rifles and cannons, be “charitable institutions”. For an economic policy that sets out to achieve goals in this world, they can only mean one thing: means of power to conduct that economic struggle. This same economic policy will welcome the fact that justice is also done to the “ethical” need for these institutions, but it has a duty to ensure, in the final analysis, that fanatics or naïve apostles of economic peace do not disarm the nation itself (Weber, 2004, p. 150–151).

5. Joint-stock company: the converting institution

If the conversion of money into capital aligns with its rightful social space on the stock exchange, that naturally prompts the need to identify and delve into the instruments or mechanisms involved in this crucial process. In these terms, the focal point of the discussion should revolve around the stock company, particularly the joint-stock company characterized by legal personality and limited liability, which came into existence during the mid–19th century (Johnson, 2010).

According to Bryer (1997, p. 1997), the key to industrial capital’s hegemony in England was the restriction of shareholders’ liability in 1855. This legal change was crucial for transforming a gentlemanly elite into passive shareholders or investors, characterized primarily by their detachment from economic activities. Thus, “the individual shareholder does not have to interfere in the management of business, has nothing to do with the workers in a mine or factory that operate as joint-stock companies, and those workers also do not know who he is” (Weber, 2004, p. 77).

In this context, private shares serve as the institutional cornerstone for absentee property, as explained by Veblen (1924). They enable individuals to take part in the capital of the “joint-stock company, as a form of association of capitalists” (Weber, 2004, p. 75). The German author (2004, p. 78) even recognizes the “strong expansion” of the joint-stock company, considered “absolutely indispensable in the case of large companies (...)” (Weber, 2004, p. 85) because it allows surplus money to be pooled on a large scale and over

10 According to McAuley (2019, p. 20), “Otto von Bismarck’s coordination of the ‘scramble for Africa’ at the Berlin Conference of 1884” was a widely acknowledged political reality of the era. More significantly, he asserts that “Weber was a staunch advocate of German overseas imperialism” (McAuley, 2019, p. 2), a position that stands in direct opposition to Polanyi’s perspective.

a long period of time, and therefore gives form to capital. This is because it enables surplus money to be pooled on a substantial scale and over an extended duration, thereby shaping the very essence of capital.

Nonetheless, it is the writings of Marx (1995a, 1995b) and his posthumous work organized by Engels (Marx & Engels, 1995) that provide fundamental references for understanding the corporate form. They become particularly valuable when integrated into a cohesive interpretation of the joint-stock company as the institution responsible for the transformation of money into capital, a distinct contribution of this paper.

Marx (1995a, p. 557) initially associates the joint-stock company with the state and the “public debt”, which he regards as “(...) one of the most powerful levers of primitive accumulation”. In this context, financing state activities emerges as a preliminary form of accumulation devoid of the risks associated with economic ventures. For the author (1995a, p. 557), “(...) the national debt has given rise to joint-stock companies, to dealings in negotiable effects of all kinds, and to agiotage, in a word to stock-exchange gambling and the modern bankocracy”.

Nonetheless, this corporate structure is closely connected to what the author terms the “aggregate capitalist”, which refers to the “capital stock of all the individual capitalists combined” (Marx, 1995b, p. 304). In this manner, the joint-stock company incorporates individual capital into the “total social capital”, transforming money owners into “shareholders in the total social enterprise (...)” (Marx, 1995b, p. 143).

The scale of economic activity is thus a topic that links his ideas to the works of Weber (2004). Seen as an economic institution designed to facilitate the expansion of industrial operations and provide large-scale public goods, “(...) the associated capitalist (joint-stock companies) appears side by side with the individual capitalist and a credit system (...)” (Marx, 1995b, p. 163) in the evolving economic landscape of the transition to the Second Industrial Revolution.

The “joint-stock companies, a collective capitalist” (Marx, 1995a, p. 231), facilitated the consolidation of previously scattered economic resources (money). The productive utilization of these resources into capital relied on the identification of opportunities, often contingent on rare skills and information, and the willingness to take risks that were frequently deemed intolerable, given the potential for profit. In such circumstances, the conversion process often assumed an intermittent nature, causing money to remain dormant or potentially valuable under other arrangements.

For Marx, the joint-stock company fosters both concentration, which initiates the conversion process, and “centralization [which] completes the work of accumulation by enabling industrial capitalists to extend the scale of their operations” (1995a, p. 473). Considering that “(...) more extensive operations of comparatively long duration necessitate large advances of money-capital for a rather long time” and their realization “(...) depends therefore on the magnitude of the money-capital” accumulated, only “(...) the credit system and the associations connected with it, e.g., the stock companies” (Marx, 1995b, p. 253) can surpass the threshold necessary to mobilize substantial, enduring fixed capital.

The increase in the share of fixed capital in the economy is a determining element in the Marxian analysis of capitalism, and explains the transfer of the functions associated with the expanded reproduction of capital from the individual to the aggregate capitalist. Thus, “(...) the stock company is a transition towards the conversion of all functions in the reproduction process which still remain linked with capitalist property, into mere functions of associated producers, into social functions” (Marx & Engels, 1995, p. 302).

According to the author, “long-drawn-out enterprises”, often represented by joint-stock companies, and the closely linked process of expanded reproduction, are entirely contingent on the amount of “(...) money thrown (...) into circulation (...)” (Marx, 1995b, p. 135) and therefore on the development of financial markets. Marx and Engels (1995, p. 265) go on to note that “stock companies in general (...) [are] developed with the credit system (...)”, underscoring their interdependent nature.

It is within the framework of the joint-stock company that the previously scattered pool of economic resources starts to be consistently and plentifully allocated towards capital formation. According to the authors, in response to entirely new institutional conditions, “in order to facilitate the investment of this

mass floating around as money–capital, new legal forms of limited liability companies were established wherever that had not yet been done (...)” (Marx & Engels, 1995, p. 615).

As a result, there was a double “transformation of the actually functioning capitalist into a mere manager, administrator of other people’s capital, and of the owner of capital into a mere owner, a mere money–capitalist” (Marx & Engels, 1995, p. 302). Thus, “in stock companies the function [of capital reproduction] is divorced from capital ownership” (Marx & Engels, 1995, p. 302) and this divorce is what allows the gentlemanly elite (Bryer, 1997) to become tributaries of dividends without being involved in the production process (Veblen, 1924).

On the other hand, the joint–stock company also reduced the risk of the “functioning capitalist” (Marx & Engels, 1995, p. 302) so that what he (...) risks is social property, not his own” (Marx & Engels, 1995, p. 303). Therefore, the ownership of capital gains independence, manifesting itself (...) in the form of stock, [and] its movement and transfer become purely a result of gambling on the stock exchange” (Marx & Engels, 1995, p. 304).

6. The construction of money and capital markets in Uruguay

6.1. The dynamics of the money and credit markets

Examining the development of Uruguay’s money market in the latter part of the 19th century through a Polanyian lens provides a valuable chance to reinterpret the class–based conflicts related to money, credit, and capital in the country, as discussed by Millot and Bertino (1991). This reinterpretation frames these conflicts as a “double movement” as described by Polanyi (2021, p. 139), and effectively combines insights from institutionalist and political economy perspectives.

From the perspective of the self–regulation movement, Uruguay’s monetary system was initially “metallic” in the early half of the century, and later transitioned into an “orista”¹¹ regime (Millot & Bertino, 1991, p. 419). Driven by the need to “attract overseas and transit trade with neighboring regions of bordering countries” (Sala de Touron & Alonso Eloy, 1986, p. 85), the national economy was predominantly under the influence of “mercantile capital” (Millot & Bertino, 1991, p. 419), in which foreign traders and lenders played crucial roles (Sala de Touron & Alonso Eloy, 1986, p. 23).

The resistance to paper currency due to the risks of depreciation and, consequently, exchange rate instability, with deleterious commercial impacts, supported a contractionary monetary stance by this class fraction. Indeed, “the bulk of gold and silver currency” was amassed by “monopolistic merchants, importers and exporters” (Sala de Touron & Alonso Eloy, 1986, p. 82), who primarily directed it towards “long–distance trade” (Millot & Bertino, 1991, p. 419). In 1854, this system was formally designated as a bimetallic regime, incorporating both gold and silver (Millot & Bertino, 1991, p. 421).

Managed with the intent of regulating the supply, scarce credit constituted a significant source of power, to the detriment of “the weakest segments of traders and producers, [of] the old oligarchy (...), and for the popular sectors capable of providing collateral” (Sala de Touron & Alonso Eloy, 1986, p. 83). More important, scant credit gave Uruguayan and foreign merchants established in Montevideo “the control of transactions, including high–interest mortgages (...) to private individuals and the state” (Millot & Bertino, 1991, p. 422). According to Barrán and Nahum (1967, p. 216):

Speculation and usury became preferred activities of the mercantile bourgeoisie primarily due to the scarcity of capital in the country. The greater demand than supply of money caused an insurmountable gap that the State not only did not fill with its own credit institutions (...), but even contributed to deepen with its own demand for money: public debt.

11 The term “orista” lacks a straightforward, commonly accepted English equivalent and is employed by Millot and Bertino (1991) to refer to organizations and institutions that endorsed the gold standard regime.

The lack of alternative sources of credit allowed for the operation of this “important accumulation mechanism, (...) speculative in nature” (Millot & Bertino, 1991, p. 422), considered by Marx (1995a, p. 557) as “one of the most powerful levers of primitive accumulation”.

The scenario changed considerably from the 1850s onwards with the appearance of the first authorized banking institutions in Uruguay. In 1857, Banco Mauá & Cia.¹² was established (Soares, 1957), and the Sociedad de Cambios created an emission bank (Devoto, 1976), which was named Banco Comercial, giving rise to a national private banking system¹³.

In the 1860s and 1870s, new banking organizations were established in Uruguay in recognition of the need to expand credit in a growing economy. In 1863, the London and River Plate Bank was established, followed by Banco Montevideo in 1865, Banco Navía y Cia. and Banco Italiano in 1866, Banco Oriental in 1867, and Banco Rio Platense and the London and Brazilian Bank in 1871.

Taking into account the local branches, the Uruguayan banking system became less centralized in nature. Crucially, the absence of government-issued currency allowed private institutions to issue banknotes during the so-called “Mauá period” (Díaz, 2023, p. 145). This contributed to the expansion of both public and private credit during that era, albeit in a somewhat cautious manner.

Until that point, the currency primarily served as a medium of exchange in the Uruguayan economy, predominantly involved in international transactions and controlled by the mercantile capital. For Millot and Bertino (1991, p. 422), “the exclusive circulation of gold and silver [was maintained] thanks to the rigorous discipline of the merchants, who benefited from the transit trade and ensured the equilibrium of the balance of payments through a relatively limited monetary circulation”.

As the emerging banking sector became the “main source of short-term credit” (Millot & Bertino, 1991, p. 423), it could directly challenge high commerce, both in economic and political terms. At that point,

(...) banks received metal deposits which, according to the contract that regulated them, could constitute money. The banks gave credit that could be used not to increase circulation but to increase deposits, i.e., bank money. Banks also lent to the government, using depositors’ funds or created money (issuing bills or credit). (Millot & Bertino, 1991, p. 424).

In this context, the somewhat unstable expansion of credit, facilitated by private banks, can be viewed as a spontaneous political and social counter-movement. It addressed the requirements for expanding the country’s domestic market and the increasing expenses associated with financing Uruguay’s public debt¹⁴.

While Polanyi links the disruptive potential of bank and fiat currencies to mercantile self-regulation (Polanyi, 2021, p. 205), what the Uruguayan case presents is a challenge to the political creation of credit scarcity, i.e., the action of the mercantile capital to capture income through restricting currency circulation. In this regard, Banco Mauá & Cia. was paradigmatic, “(...) capable of moving gold autonomously with regard to Uruguay’s commercial operations, with extensive links to the outside world, (...) and, from the outset, closely linked to state finances” (Millot & Bertino, 1991, p. 425).

12 In practice, Banco Mauá had already been operating in Uruguay since the year prior.

13 For a compilation of the banking institutions established in the period, see Díaz (2023).

14 The coercive functions of the Uruguayan state played a significant role in the expansion of public spending and, as a result, the national public debt during this period. While Sala de Touron and Alonso Eloy (1986, p. 163) indicate that the national public debt had increased to 102,5 million pesos after the Guerra Grande (1839–1851), including war reparations owed to the English and French fleets, Martínez Rodríguez (2019, p. 19) underscores the growth in “(...) financing of Administrative Economic Boards and Political Boards of the sub-national units” between 1862 and 1875, and relates it to “wartime events such as the Triple Alliance War (1865–1870) and the Revolution of the Lanzas (1870–1872)”. In this context, the armed conflicts that Uruguay was involved in during the 19th century are pivotal, including the Cisplatine War (1825–1828), the War of La Plata (1836–1851), and the civil war that raged from 1870 to 1875. Centeno presents a broader perspective, asserting that the issuance of currency and, consequently, inflationary expansion served as the primary means of financing these conflicts in post-colonial Latin America. He estimates that between 1859 and 1901, the Uruguayan state issued 342 million pesos for this purpose (2015, p. 132).

Banco Mauá & Cia. faced significant opposition because it had “a larger issuance and business volume compared to all other banks combined” (Millot & Bertino, 1991, p. 425). This opposition stemmed from the fact that the bank was vying for “control of the [Uruguayan] economy (currency and credit, state finances and foreign trade) with merchants and moneylenders” (Millot & Bertino, 1991, p. 425). And the antagonism grew stronger because many of the new banks, especially foreign ones like London and River Plate, backed the strict credit policies.

The commitment to the gold standard in 1865, reflecting British hegemony, the interests of the commercial sector, but also “the intellectual Europeanization of the Uruguayan ruling classes” (Barrán & Nahum, 1967, p. 208), failed to avert “financial and monetary chaos in the 1860s and 1870s”, which led to the suspension of “convertibility several times” (Díaz, 2023, p. 93). As public finances worsened¹⁵, the series of monetary crises tied the state’s monetary autonomy to the very fate of Banco Mauá & Cia. This situation turned the bank into a prime example of an organization that was too big to fail (Abolafia, 2011).

The peso inconvertibility measures taken in 1865, 1866, and 1867 (Acevedo, 1933) aimed to safeguard Banco Mauá from the backlash it faced due to its growing political and economic influence and the resulting monetary expansion it had provoked (Millot & Bertino, 1991, p. 425). In this context, the establishment of the Montevideo Stock Exchange in 1867 created a platform to represent the economic interests of the orista elite. This move formalized their opposition to the coalition led by Banco Mauá & Cia. and the state (Bolsa de Valores de Montevideo, 1867; Ponce de León, 2000).

The counter-movement was in its last phase. In 1870, the Public Credit Board was established with the responsibility of “replacing the bills in circulation guaranteed by the Nation with others issued by the Board itself” (Millot & Bertino, 1991, p. 430). While the Board functioned “as an emissions bank” (Díaz, 2023, p. 142), indicating a “trend of state involvement in currency issuance” (Millot & Bertino, 1991, p. 430), its establishment reinstated a strict monetary issuance system, aligning with the interests of the merchant capital and the orista banks.

Between 1868 and 1873, currency in circulation decreased by about 45%, and the “immediate contraction of credit” (Barrán & Nahum, 1967, p. 299) it caused reinforced the “dominance of speculative capitalism” (Barrán & Nahum, 1967, p. 219) within the Uruguayan economic structure. This trend favored the allocation of scarce capital to urban and unproductive activities, primarily associated to lavish city lifestyles, exacerbating “the crisis in the rural sector” (Barrán & Nahum, 1967, p. 216).

However, the debate on “how to shape the banking and monetary system” (Millot & Bertino, 1991, p. 432) remained far from being resolved. The option of funding “the balance of payments deficit, state finances and the scarcity of gold (...) through external borrowing (...) failed because of the world crisis of 1873” (Millot & Bertino, 1991, p. 432), which opened up an “opportunity structure” (Latorre-Catalán, 2017) for the state actors.

The “interventionists” crafted “several smaller emission projects that occasionally sketched out a genuine National Bank” (Millot & Bertino, 1991, p. 432), but these plans were mostly met with disappointment. At that time, “the market came to a standstill due to a lack of liquidity” (Millot & Bertino, 1991, p. 433) and the effort to address this issue assumed an authoritarian character with the coup d’état led by Pedro Varela in 1875.

The economic situation kept getting worse, and for the first time, the inconvertibility was accompanied by the state’s imposition of forced currency. This move sparked a reaction by the Stock Exchange, which expressed the interests of “the high urban commerce and powerful banks” (Barrán & Nahum, 1967, p. 300). More specifically, the actors implemented a pact of non-recognition of the new legislation, persisting in settling all commitments with gold, while also suspending commercial and credit transactions to those who violated it.

15 The “Invasión de Flores” or Liberating Crusade of 1863, which ultimately triggered the civil war between the Blancos and Colorados and led to the Brazilian invasion in 1864, significantly contributed to the deterioration of public finances during that time. It deepened the new state’s reliance on credit, causing a simultaneous rise in public spending and a decline in revenue.

While spearheaded by the Comercial and the London and River Plate banks, that commitment was also “signed by the managers of the (...) Herrera and Eastman, Alemán–Belga, and Mercantil banks, as well by more than 500 trading houses” (Acevedo, 1933, p. 789), most of the financial and commercial businesses in the city at that time, according to Díaz (2023, p. 26). Politically supported by “the diplomats from the foreign powers” (Millot & Bertino, 1991, p. 434), these actors organized a fierce opposition and “behaved like a true monetary authority” (Millot & Bertino, 1991, p. 435).

In 1875, there was a proposal for the establishment of an issuing and discount bank, which was to be realized through the Mauá Agreement. However, this proposal was “rejected by commerce and the banks”¹⁶ (Millot & Bertino, 1991, p. 439). Finally, André Lamas’ resignation from the Ministry of Finance in 1876 marked a victory for the oristas. With Lorenzo Latorre coming into power, the market had triumphed once more, catering to the interests of the “urban upper class” composed of “merchants, meat packers, and rancher–businessmen” (Barrán & Nahum, 1967, p. 202).

In line with the Polanyian model, this new self–regulation movement involved a long–term commitment to the gold standard, through which Uruguay “managed to link its currency to gold at a fixed rate from 1876 until 1914, with only a brief suspension during the 1890 crisis, after which it returned to gold backed currency at its previous par value” (Díaz, 2023, p. 23). The liberal takeover of the Uruguayan state made the “unshakeable belief in the automatic mechanism of the gold standard” (Polanyi, 2021, p. 214) the cornerstone of its economic policy for almost forty years.

However, the market’s victory did not go unchallenged for long. Efforts to establish national banks, which began with the unsuccessful proposal for the Banco Nacional in 1854, were pursued during the government of Lorenzo Latorre (1876–1879) (Acevedo, 1934a, p. 70). But they gained momentum only during the administrations of Máximo Santos (1882–1886) and Máximo Tajes (1886–1890). Finally, in 1887, the new Banco Nacional was established, and Tajes declared: “let’s celebrate the economic independence of the Republic” (Millot & Bertino, 1991, p. 444).

The Banco Nacional was established as a means to counter orism, with the government aiming to “break the gold monopoly and increase credit” by leveraging speculative capital. However, the solution turned out to be even more problematic than the issue it aimed to fix. As interest rates fell and credit expanded dramatically, Uruguay had accumulated a trade deficit of 21.5 million pesos during the short existence of Banco Nacional, from 1887 to 1890 (Millot & Bertino, 1991, p. 445).

A “net (autonomous) gold outflow close to 10 million pesos” (Millot & Bertino, 1991, p. 445) and the crisis triggered by the British bank Baring Brothers proved fatal for the Banco Nacional. Hence, during the middle of 1890, the peso was officially declared as non–convertible, compelling the compulsory circulation of the currency yet again. The organization’s collapse resulted from its encouragement of and direct engagement in speculative activities, whose “center was the Stock Exchange” (Millot & Bertino, 1991, p. 444).

“High commerce acted as a central bank and sought to demonetize paper currency” once again, as both its national and British factions openly “confronted the government” (Millot & Bertino, 1991, p. 449). As expected, there was significant “deflation” (Moreno Lázaro, 2023, p. 147), “destructive” (Polanyi, 2021, p. 215) enough to disrupt the productive structure, since “many companies liquidated (especially those linked to the Banco Nacional)” (Millot & Bertino, 1991, p. 451). The deflation also pushed Uruguay back “to the primitive and usurious forms of credit it had always had, in the hands of the high commerce and the pulperos” (Millot & Bertino, 1991, p. 450).

These effects clarify why a deliberate second counter–movement emerged. As predicted by the Polanyian model, it centered around the monopolization of currency issuance and the establishment of a central bank with the ability to publicly regulate credit supply, supposedly “the first bank with a public

16 The establishment of the Commercial Center in 1876 marked another significant milestone in the development of the Uruguayan capital market. This entity recommended that the Ministry of Finance took measures to ensure and control the issuance of currency, expedite currency conversion, and curtail public expenditure. Furthermore, it called for measures to oversee and regulate the activities of Banco Mauá.

monopoly on issuance in Latin America” (Moreno Lázaro, 2023, p. 150). Thus, the rise to power of Juan Lindolfo Cuestas (1897–1899) and the subsequent governments mark a significant shift in Uruguayan monetary policy.

According to Barrán and Nahum (1971, p. 308), a crucial factor in this shift was the gradual decline of the “influence of the so-called ‘high commerce’, formed by registrars and wholesale shopkeepers linked to the importation of overseas goods” since the 1880s. The authors argue it was the Argentinian political consolidation and the nationalization of regional markets both in that country and in Brazil at the end of the century that largely accounted for the downturn of Montevideo’s transit trade¹⁷ and, consequently, of the urban elite that commanded it.

The Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) was established in 1896, with a prohibition on either “act in the capital market or provide services for speculation”. Additionally, it lacked “authority over monetary and credit policy” (Millot & Bertino, 1991, p. 454). However, the BROU “would act as the State Treasury and would open a current account for the state of up to 1 million pesos” (Millot & Bertino, 1991, p. 455). While the BROU supported medium-sized industrial and commercial activity in Montevideo, it became “a bank for the big cattle farmers and the state” (Millot & Bertino, 1991, p. 455), benefiting “from the increasing confidence of the marketplace in (...) its performance (...) during the [Juan Lindolfo] Cuestas government” (1899–1903) (Acevedo, 1934b, p. 201).

Ultimately, the BROU monopolized the issuing of currency in Uruguay in 1907, with the termination of the issuing concessions of the Bank of London (1905) and the Banco Italiano (1907), but “the gold standard remained” (Millot & Bertino, 1991, p. 455). From this perspective, there was little that could be done, considering the near-universal adoption of the central banking system — a prerequisite for the exchange rate stability required to uphold British hegemony.

Hence, the BROU, just like its counterparts, was an ambivalent institutional apparatus. On the one hand, it served as the central pillar of the deliberate counter-movement initiated by the Uruguayan state, as it sought to assert its monetary sovereignty. On the other hand, it played a role within the new institutional framework of the world system (Wallerstein, 2011), in which the price of money (the exchange rate) was rigorously regulated under the international gold standard regime. This system solidified a competitive international order that would eventually result in devastating consequences in the 1910s.

6.2. What about the capital market and private securities trading in Uruguay?

Nevertheless, a comprehensive elucidation of the commodification of money in modern world cannot be achieved solely by examining the money market. In line with Weber’s (2004) argument, to attain a more exhaustive understanding, an analysis encompassing the capital market is imperative. Therefore, the establishment of the Montevideo Stock Exchange¹⁸, which “assembled all brokers operating in the market and regulated trade and financial operations” (Ponce de León, 2000, p. 12), was part of a broader movement to form Latin American capital markets (see Annex, Figure 1).

Uruguayan economic actors had long sought the establishment of structures to convert money into capital, since a diversified and “prosperous commercial sector” justified the existence, as early as 1795, of a Council of Merchants organized as a class fraction. The growth in transactions necessitated specialized institutions, leading to “the first Chambers of Commerce” in Montevideo (CNC, 2021, p. 39).

17 Sala de Tournon and Alonso Eloy (1986, p. 22–23) also observe the connection between “the problems of state organization, in which Argentina and Brazil were involved”, the “inevitable (...) shaping of (...) [their] national markets”, and the central role of “intermediation traffic” to the accumulation process in Uruguay as early as the first half of the 19th century.

18 “On January 15, 1867, in an Extraordinary Meeting attended by 200 members, the provisory regulations proposed by Guillermo Dill and Mauricio Lamas, were approved, and the authorities of the brand-new institution were chosen. The Administrative Committee was formed as follows: Juan M. Martínez, President; Juan MacColl, Accountant; Ramón Arocena, Treasurer; Alcides Montero, Secretary; Fructuoso del Busto, Daniel Zorrilla and Narciso Farriolls, Voting Members; José Arteaga, General Manager” (Ponce de León, 2000, p. 51).

However, the first attempt to establish a stock exchange was not made until the 1850s. While it was “(...) formally planned, including its building, in 1852, when the country didn’t even have its own currency” (Ponce de León, 2000, p. 12), the initiative for its foundation made only timid progress. Consequently, in 1856, a venue named Bolsín was established, serving as “a meeting place (...) to deal with all kinds of lawful business and at the same time look after the general interests of commerce and the private sector, of the national economy” (Carrau, 1987 apud Ponce de León, 2000, p. 42).

The Bolsín, however, was short-lived and ceased to operate in the same year “when the Uruguayan state suspended transactions involving public funds” (Bugallo, 2021, p. 10) in the face of such a “rhythm of speculation” that “provoked some ruinous bankruptcies” (Ponce de León, 2000, p. 43). This suggests that the local capital market had gained some prominence during that period, handling transactions related to various public securities, such as “the French, English and Brazilian Consolidated, Demandable, and Innominate debts, as well as the Treasury Promissory Notes” (Ponce de León, 2000, p. 43).

The political conflict partially accounts for the challenges faced in institutionalizing Montevideo’s capital market, with a “wave of fratricidal wars” (Ponce de León, 2000, p. 12) severely impeding its progress. Nevertheless, the establishment of the Sociedad Bolsa de Comercio Montevideana¹⁹ in 1867, “at the same time as the adoption of the gold standard” (Moreno Lázaro, 2023, p. 142), provided a venue for the trading of a wide range of commodities, including gold, wool, leather, sugar, land, and public and private securities, etc. (Bolsa de Valores de Montevideo, 1867).

The inauguration ceremony was presided over by the “(...) Provisory Governor, General Venancio Flores, accompanied by all his Secretaries of State” (Ponce de León, 2000, p. 53). “At that time, the Stock Exchange had 350 subscribers”²⁰ (Acevedo, 1933, p. 464), and “(...) an impressive quantity of documents and debts were quoted”²¹ (Ponce de León, 2000, p. 53). A “clearinghouse or settlement chamber” was also organized complementary to the Stock Exchange, being “responsible for the daily exchange of banknotes and bills” and for settling the resulting balances (Acevedo, 1933, p. 464).

Since its establishment, the Montevideo Stock Exchange has held a significant position within the national economy. It has served as a focal point for the interests of a portion of Uruguay’s economic elite, as highlighted by Millot and Bertino (1991). However, such a role proved pivotal concerning public debt, “as more and more quotation instruments appear[ed] in the market, mostly loans with their sequel of unifications and consolidations” (Ponce de León, 2000, p. 27). Moreno Lázaro (2023, p. 142) even attributes “its birth (...) to the governmental need to place public debt”.

Taking into account “the immense impact the public debt had”, as well as “the equally powerful influence of usurious capital” (Barrán & Nahum, 1967, p. 216) in the country, it is argued that the primary pathway for converting money into capital during the latter half of the 19th century in Uruguay was within the realm of funding state activity. This assertion is in line with Marxian analysis of the links between public debt and the preliminary stages of capitalist accumulation, as the first “(...) endows barren money with the power of breeding and thus turns it into capital, without the necessity of its exposing itself to the troubles and risks inseparable from its employment in industry or even in usury” (Marx, 1995a, p. 557).

19 This organization established its initial statute in 1907, defining itself up as a non-profit company with two directorates: one overseeing internal operations and the other focused on external economic and commercial representation, referred to as “the National Chamber of Commerce” (CNC, 2021, p. 39).

20 Ponce de León (Ponce de León, 2000, p. 51) argues that “the number of shareholders of the brand-new Stock Exchange was 427 and included many people of unquestionable prominence”.

21 “On January 21, 1867, inauguration day, the following debts and documents were quoted in the Stock Exchange: funded debt (1859); internal debt (1860), French-English debt (1862); Montevideo-Europe loan (1863), land rescue (1866); British credits (1856); Gounovilhou credit (1856); Capurro Stores (1861); Mauá & Cia. (1866); Bustamante succession (1866); war loans (1864); Antonini (1865); O’Neill (1865); Vaillant (1866); First Funded Bonds (1860); Demandable Debt (1860); Mortgage Credit (1860); Salaries and Pensions until 1865; floating debt up to December 1865” (Ponce de León, 2000, p. 53).

Despite the liberal commercial legislation, particularly regarding foreign investment, which facilitated initial public offerings of about “thirty companies” (Moreno Lázaro, 2023, p. 142) in the Montevideo Stock Exchange’s first year and a substantial number of shares in banks²² and other companies²³ being negotiated thereafter, private securities appear to have played a secondary role in the Uruguayan financial markets since then.

While the capital negotiated in the Montevideo Stock Exchange reached 2.3 times the Uruguayan GDP in 1890 (Moreno Lázaro, 2023, p. 147), when private shares surpassed public debt exceptionally, the amount and volume traded through the shares of companies such as Progreso Urbano (\$1,300,000), Progreso Oriental (\$2,000,000), Credito Real Uruguayo (\$5,000,000), and Compañía Nacional de Credito y Obras Públicas (\$20,000,000), among others, could not compete with amortizable, consolidated, Treasury bonds, foreign, municipal, loans and other types of debt in the long run, as Artagaveytia (1944) documents from 1875 onwards.

Crucially, due to the cyclical nature of the Uruguayan economy until the late 19th century, private securities trading in Montevideo could not consistently thrive. As a result, they did not become the primary circuit for converting money into capital in the country. Along these lines, Millot and Bertino (1991, p. 457) argue that Montevideo’s capital market “(...) only served to place mortgage bonds and internal public debt” at the end of the 1890s. According to the authors,

(...), the stock market had traded different securities and even commodities, but since the crisis of the [18]90s it has only been used to place mortgage bonds and domestic public debt. (...) In other cases, capital moved through informal channels (family, business or friendship relationships). (Millot & Bertino, 1991, p. 457).

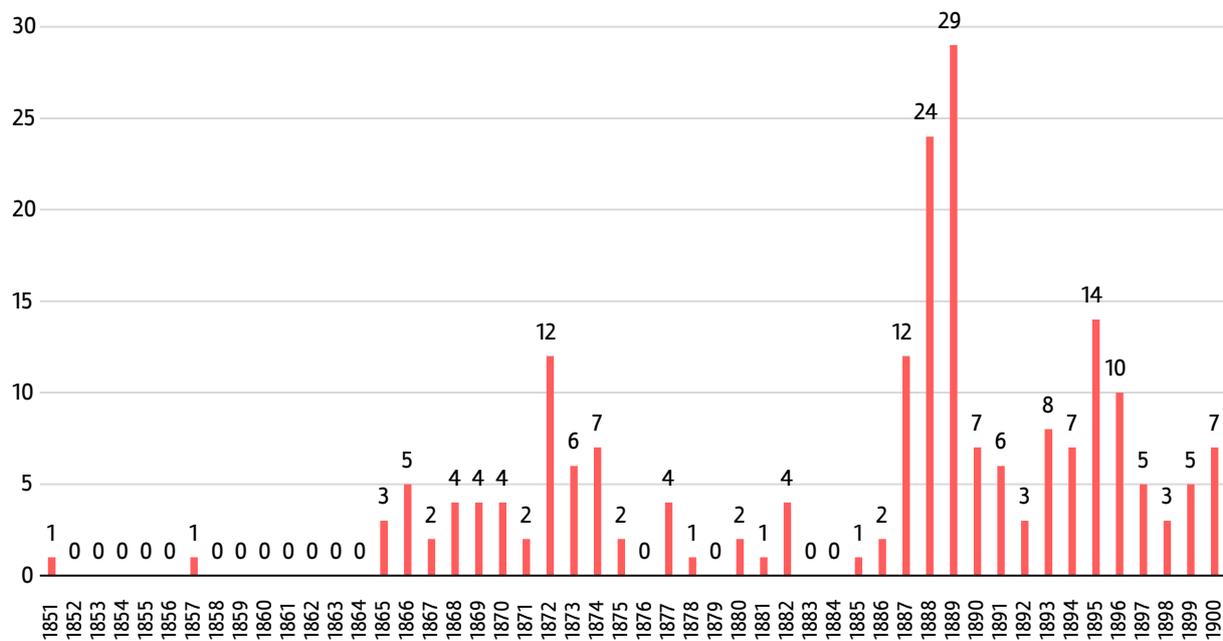
Notwithstanding, the establishment of stock companies in Uruguay during this era exhibited its own distinct dynamics, fundamentally altering the economic landscape in the latter half of the 19th century (refer to Appendix, Table A1). While this dynamic aligns with the roles ascribed by Marx and Engels (1995) to these organizations concerning the processes of capital concentration and centralization that are characteristic of modern business activities, in the Uruguayan case, privately-held stock companies started to prevail, operating “on the fringe of the stock exchange” (Moreno Lázaro, 2023, p. 160).

Graph 1 below illustrates that the establishment of stock companies in Uruguay also exhibited a cyclical pattern. Initially, during the period from 1858 to 1865, just three new stock companies were created, in addition to the existing two. Nevertheless, there was a substantial surge in the creation of stock companies between 1872 and 1874, marked by the establishment of 25 organizations of this nature.

22 Ponce de León (2000, p. 53) lists the following banks: Comercial, Montevideo, the Italian, the Londres, Mauá, and Mortgage Association.

23 Non-financial companies and associations comprised Salteña de Navegación a Vapor, Uruguay de Navegación a Vapor, Ferrocarril Central, Mensajerías Oriental y Diligencias, Omnibus a la Unión, Pastoril de Merinos de Tacuarí, and Pastoril de Cebollatí; and Fomento Territorial, Mercado del Puerto, Teatro Solís, Plaza de Toros de la Unión, Gran Hotel Americano, La Bienhechora del Plata, and Sociedad Hípica, among others (Ponce de León, 2000, p. 53–54).

Graph 1. Establishment of Stock Companies in Uruguay (1851–1900)



Source: the author, based on Biblioteca Nacional de Uruguay (2022) and Criado (various years).

This surge was associated to the enactment of the Código de Comercio para el Estado Oriental del Uruguay,²⁴ which was a component of the broader Latin American efforts to regulate commercial matters (Jimeno Borrero, 2021). Crucially, it unveils an unparalleled effort to modernize economic relationships at the periphery.

Between 1875 and 1887, this momentum was restrained, which is largely explained by what Devoto (1976, p. 229) defined as “the banking, monetary, commercial, financial and economic crisis of 1868”. However, in a span of merely three years (1887–1889), there was a renewed surge in the promotion of stock companies²⁵. This time, the increase was even more substantial, with the establishment of 65 companies of this nature, and it largely reflected “the boom environment of the second part of the eighties” (Díaz, 2018, p. 208). Acevedo (1903, p. 261) has even described it as an “invasion of companies”.

The decline in the establishment of stock companies in the subsequent years was also noteworthy. It can be attributed to the repercussions of the Baring Brothers crisis, particularly its impact on the major markets in the subcontinent, notably Buenos Aires, Montevideo, and Rio de Janeiro. In this context, the “crisis of the nineties” (Díaz, 2018, p. 212) significantly impeded the inclination for new business ventures within the country.

Lastly, a third wave occurred from 1893 to 1896, during which 39 stock companies were established, despite challenging economic conditions. This indicates a degree of consolidation for this institution, which adapted to a capital market that had not fully overcome credit constraint. The latter had been imposed by a segment of the economic elite since the early 19th century, and was backed by the strong commitment of economic policy to the gold standard (Díaz, 2023).

7. Conclusion

The dynamics of Uruguay’s money, credit and capital markets between 1851 and 1900 reflect the process of capitalist development in peripheral and semi-peripheral contexts (Wallerstein, 2011). However, the

24 The Decree of May 26, 1865 approved the Code of Commerce of the Province of Buenos Aires, Argentina, as the law of the Oriental Republic of Uruguay, “with some variations” (Criado, various years, Tome III, p. 27).

25 Acevedo (1934a, p. 437) mentions “a truly extraordinary number of banks, companies, and societies” registered during these three years, “totaling 186 companies”, with a capital of 542.1 million pesos.

formation of these markets was also reliant on particular institutional arrangements that intertwined economic interests and the political organization of distinct class fractions, both internally and externally, operating within the state and in the private sector.

This case highlights the unequal contributions of these markets to the process of capitalist accumulation. It allows us to evaluate Uruguay's path as being structurally dependent on bank financing and, potentially, on private mechanisms for internal capital accumulation. This may help explain why privately-held stock companies dominated in the years shortly after the adoption of a commercial code governing corporate matters, an avenue for future research which may provide insights and address gaps in our understanding of the circuits of accumulation in the Southern Cone.

Therefore, the research suggests that the processes of commodifying or converting money into capital (Polanyi, 2021) should be viewed as open-ended and not confined by paradigmatic occurrences. This required a comprehensive and integrated approach to financial markets, which I strove to demonstrate in the paper. Adding to the Polanyian viewpoint on the state monopoly on currency issuance, contributions from Marxian and Weberian perspectives were incorporated to understand the roles assumed by the stock exchange and the stock corporation in modernizing economic relations, as applied to the Uruguayan case. Such a theoretical framework can also be enriched by incorporating dimensions such as the foreign exchange market, which were not explored in this paper.

In this regard, examining the conditions under which central economic institutions in capital markets, such as central banks, stock exchanges, and stock companies, were established and operated in their early years has drawn attention to a particular gap in historical and sociological discussions on Latin America.

These debates often overlook the specific forms assumed by the process of capital accumulation in the region, wherein class fractions and interest groups may be sufficiently capable of instrumentalizing economic institutions both within and outside the state. This dynamic has produced, in the case of Uruguay, a distinct path of capitalist development, contrasting with accumulation trajectories centered on capital markets (Carruthers, 1996; North & Weingast, 1989).

In order to substantiate this claim, it is advisable to explore other national cases in the future, including Argentina, Brazil, Chile, and Mexico. This exploration should involve the comparative method (Álvarez, 2008) alongside the approach presented here, allowing for the assessment of both the similarities and differences in the historical development of national financial markets. This could potentially result in the development of distinct Latin American institutional models (e.g., one specific to the Southern Cone region) and the examination of conventional Eurocentric hypotheses regarding the evolution of these markets.

Therefore, given the cyclical patterns in the establishment of stock companies, coupled with the limited significance of the capital market and private securities trading, and the preference for public debt as the primary means of accumulation, it is essential to delve deeper into the mechanisms of capital formation in Uruguay, as well as in other peripheral and semi-peripheral economies, during the late 19th century. This investigation should evaluate the extent to which these mechanisms enhance our comprehensive understanding of capitalist development.

Sources

The archival and documentary sources used in composing the empirical basis of the investigation and the non-exhaustive list of 208 stock companies established in Uruguay (1851–1900) presented in Table A1 (Annex) encompassed the statutes of banks, associations, and joint-stock corporations available in the collection of the Biblioteca Nacional de Uruguay – BIBNA (2022) and/or compiled by Criado (various years), as well as supplementary material on stock exchange and banking operations obtained from BIBNA and the Archivo General de la Nación.

References

- Abolafia, M. Y. (2011). Financial markets. In J. Beckert & M. Zafirovski (Orgs.), *International Encyclopedia of Economic Sociology* (277–282). Routledge.
- Acevedo, E. (1903). *Notas y apuntes: Contribución al estudio de la historia económica y financiera de la República Oriental del Uruguay* (Vol. 2). El Siglo Ilustrado.
- Acevedo, E. (1933). *Anales históricos del Uruguay. Tomo 3. Abarca los gobiernos de Berro, Aguirre, Flores, Batlle, Comensoro, Ellauri y Varela, desde 1860 hasta 1876*. Barreiro y Ramos
- Acevedo, E. (1934a). *Anales históricos del Uruguay. Tomo 4. Abarca los Gobiernos de Latorre, Vidal, Santos, Tajés y Herrera y Obes, desde 1876 hasta 1894*. Barreiro y Ramos.
- Acevedo, E. (1934b). *Anales históricos del Uruguay. Tomo 5. Abarca los Gobiernos de Idiarte, Borda, Cuestas, Batlle y Ordóñez, 1894 hasta 1915*. Barreiro y Ramos.
- Adelman, J. (2002). *Republic of Capital: Buenos Aires and the Legal Transformation of the Atlantic World*. Stanford University Press.
- Alborn, T. L. (2002). *Conceiving Companies: Joint Stock Politics in Victorian England*. Taylor & Francis.
- Álvarez, J. E. (2008). Sobre el Método Comparado. *Boletín de Historia Económica*, 6(7), 18.
- Arrighi, G. (2006). *O longo século XX: Dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Contraponto.
- Artagaveytia, R. (1944). *Valores cotizados en la Bolsa de comercio, 1875–1920*. Impresora Uruguaya.
- Barrán, J. P., & Nahum, B. (1967). *Historia rural del Uruguay moderno. Tomo I. 1851–1885*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Barrán, J. P., & Nahum, B. (1971). *Historia rural del Uruguay moderno. Tomo II. La crisis económica 1886–1894*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Barrán, J. P., & Nahum, B. (1973). *Historia rural del Uruguay moderno. Tomo III. Recuperación y dependencia 1895–1904*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2019). *O desenvolvimento econômico da América Latina desde a Independência*. Alta Books.
- Biblioteca Nacional de Uruguay. (2022). *Biblioteca Nacional de Uruguay*. http://catalogo.bn.gub.uy/F?func=find-b-0&local_base=BNU01
- Bolsa de Valores de Montevideo. (1867). *Bolsa Montevideana*. Imprenta a Vapor de La Tribuna.
- Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative Research Journal*, 9(2), 27–40.
- Bryer, R. A. (1997). The Mercantile Laws Commission of 1854 and the political economy of limited liability. *The Economic History Review*, 50(1), 37–56.
- Carruthers, B. G. (1996). *City of capital: Politics and markets in the English financial revolution*. Princeton University Press.
- Carruthers, B. G. (2012). *Historical sociology of modern finance*.
- Centeno, M. A. (2015). *Blood and Debt: War and the Nation–State in Latin America*. Penn State University Press.
- CNC. (2021). *Conselho de Câmaras de Comércio do Mercosul*. Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo.
- Couyoumdjian, J. P. (Org.). (2016). *Economía sin Banco Central: La banca libre en Chile (1860–1898)*. Ediciones El Mercurio.
- Cova, C. (2021). *Uma história ilustrada do mercado de capitais no Brasil*. Andrea Jakobsson Estúdio.
- Criado, M. A. (various years). *Colección Legislativa de la República Oriental del Uruguay ó sea Recopilación Cronológica de las leyes, decretos, resoluciones gubernativas, tratados internacionales acordadas del Tribunal y demás disposiciones de carácter permanente sancionadas con fuerza de ley desde la Independencia de la República hasta nuestros días*. Manuel Alonso.
- Devoto, J. E. P. (1976). *Contribución a la Historia Económica y Financiera del Uruguay. Los Bancos: 1824–1868*. A. Monteverde y Cia.
- Díaz, G. M. (2023). *Essays on the Gold Standard: The Case of Uruguay*. Universidad de la República.
- Díaz, R. P. (2018). *Historia económica de Uruguay*. Ramón Díaz.

- Efron, S. E., & Ravid, R. (2018). *Writing the Literature Review*. Guilford Publications.
- Goetzmann, W. N., & Rouwenhorst, K. G. (2005). Introduction: Financial Innovations in History. In *The Origins of Value: The Financial Innovations that Created Modern Capital Markets* (p. 3–16). Oxford University Press.
- Heilbron, J. (2005). Taking stock: Toward a historical sociology of financial regimes. *economic sociology—the european electronic newsletter*, 7(1), 3–17.
- Hiferding, R. (2019). *Finance capital: A study in the latest phase of capitalist development*. Taylor & Francis.
- Ingham, G. (1999). Capitalism, money and banking: A critique of recent historical sociology. *The British journal of sociology*, 50(1), 76–96.
- Johnson, P. (2010). *Making the market: Victorian origins of corporate capitalism*. Cambridge University Press.
- Knorr Cetina, K. (2012). What is a financial market? Global markets as microinstitutional and post-traditional social forms. In K. Knorr Cetina & A. Preda (Orgs.), *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance (187–210)*. Oxford University Press.
- MacKenzie, D., & Millo, Y. (2003). Constructing a market, performing theory: The historical sociology of a financial derivatives exchange. *American journal of sociology*, 109(1), 107–145.
- Martínez Rodríguez, C. (2019). *La construcción del Estado Oriental del Uruguay (c. 1853–1893): Otra mirada con foco en la evolución histórica de sus funciones*. Universidad de la República.
- Marx, K. (1995a). *Capital. A Critique of Political Economy. Volume I. The Process of Production of Capital*. International Publishers.
- Marx, K. (1995b). *Capital. A Critique of Political Economy. Volume II. The Process of Circulation of Capital*. International Publishers.
- Marx, K., & Engels. (1995). *Capital. A Critique of Political Economy. Volume III. The Process of Capitalist Production as a Whole*. International Publishers.
- Mazzuca, S. (2021). Party-Driven State Formation in Comparative Perspective: Colombia and Uruguay. In *Latecomer State Formation: Political Geography and Capacity Failure in Latin America (307–349)*. Yale University Press.
- McAuley, C. (2019). *The Spirit Vs. The Souls: Max Weber, W.E.B. Du Bois, and the Politics of Scholarship*. University of Notre Dame Press.
- Millot, J., & Bertino, M. (1991). *Historia económica del Uruguay (Vol. 2)*. FCU.
- Moreno Lázaro, J. (2023). Finanzas y coyuntura económica en Uruguay: La Bolsa de Montevideo, 1867–1945. *H-industria. Revista de historia de la industria y el desarrollo en América Latina*, (33), 137–173. [https://doi.org/10.56503/H-Industria/n.33\(17\)pp.137-173](https://doi.org/10.56503/H-Industria/n.33(17)pp.137-173)
- Musacchio, A. (2009). *Experiments in Financial Democracy: Corporate governance and financial development in Brazil, 1882–1950*. Cambridge University Press.
- North, D. C., & Weingast, B. R. (1989). Constitutions and commitment: The evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England. *The journal of economic history*, 49(4), 803–832.
- Oddone, J. A. (1986). The formation of modern Uruguay, c. 1870–1930. In L. Bethell (Org.), *The Cambridge History of Latin America: Volume 5: C.1870 to 1930 (453–474)*. Cambridge University Press, Cambridge Core.
- Polanyi, K. (2021). *A grande transformação: As origens políticas e econômicas de nossa época*. Contraponto.
- Ponce de León, N. B. (2000). *Bolsa de Valores, Montevideo, 1867–2000*. Bolsa de Valores de Montevideo, Javier Irureta Goyena Gomensoro.
- Sala de Touron, L., & Alonso Eloy, R. (1986). *El Uruguay comercial, pastoril y caudillesco. Tomo I: Economía*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Soares, T. (1957). *O Gigante e o Rio: A ação de Mauá no Uruguai e na Argentina 1851–1878*. Cia. Brasileira de Artes Gráficas.
- Steinmo, S. (2008). Historical institutionalism. Em D. della Porta & M. Keating (Orgs.), *Approaches and methodologies in the social sciences: A pluralist perspective (118–138)*. Cambridge University Press.

- Veblen, T. (1924). *Absentee ownership and business enterprise in recent times: The case of America*. George Allen & Unwin.
- Veblen, T. (2011). *The Theory of Business Enterprise*. Barnes & Noble.
- Ventresca, M. J., & Mohr, J. W. (2017). Archival Research Methods. In *The Blackwell Companion to Organizations* (805–828). John Wiley & Sons, Ltd.
- Wallerstein, I. (2011). *The Modern World-System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. University of California Press.
- Weber, M. (2004). *A bolsa. Relógio D'Água*.
- Wicha, A. (2018). European supervision on financial markets after global financial crisis (2008). In S. Koç, A. Orhan, & S. Y. Genç (Orgs.), *Politico-Economic Evaluation of Current Issues* (83–87). Cambridge International Academics
- Widdersheim, M. M. (2018). Historical case study: A research strategy for diachronic analysis. *Library & Information Science Research*, 40(2), 144–152.
- Wright, R. E. (2002). *The Wealth of Nations Rediscovered: Integration and Expansion in American Financial Markets, 1780–1850*. Cambridge University Press.

Annex

Table 1. Establishment of stock companies established in Uruguay (1851–1900)

Stock company	Year of establishment
Compañía Real	1851
Banco Mauá y Cia.	1857
Banco Montevideoano	1865
Banco Comercial	1865
Banco de Londres y Río de la Plata	1865
Sociedad de Crédito Hipotecario	1866
Compañía del Ferrocarril Central del Uruguay	1866
Caja Popular de Préstamos y Caja de Ahorro con Interés S.A.	1866
Banco Italiano del Uruguay	1866
Sociedad de Crédito Hipotecario	1866
Sociedad Fomento Territorial	1867
Sociedad Fomento Montevideoano	1867
Sociedad del Plata	1868
Sociedad del Lavadero Americana	1868
Crédito Mobiliario del Río de la Plata	1868
Sociedad de Amigos de la Educación Popular	1868
Mini, S.A.	1869
Industria Nacional, S.A.	1869
Tramway al Paso del Molino y Cerro	1869
Sociedad Alcázar Lírico de Montevideo	1869
Sociedad Tipográfica Montevideo	1870
Empresa del Teatro Solís	1870
La Sociedad Liebig-Extract of Meat Company Limited	1870
Sociedad del Teatro Solís	1870
Centro Comercial	1871
Sociedad Anónima "Café"	1871
Sociedad Minera Oriental	1872
Sociedad de Tiro Suizo en Montevideo	1872
Sociedad Anónima La Flor Cubana	1872
Sociedad Anónima La Esperanza	1872
La Rural, S.A.	1872
La Colonizadora Agrícola Industrial del Uruguay, S.A.	1872
Gran Caja de Crédito Territorial del Uruguay	1872
Sociedad del Ferrocarril Central del Uruguay	1872
Compañía Oriental de Navegación a Vapor	1872
Asociación de la North Western Railway of Montevideo Company Limited	1872
Banco Alemán-Belga del Río de la Plata	1872
Empresa del Ferrocarril del Salto a Santa Rosa	1872
Sociedad Tram-Vía Oriental	1873
Progreso Urbano, S.A.	1873
La Mercantil, S.A.	1873
Compañía Inmobiliaria de Montevideo	1873

Stock company	Year of establishment
Banco Mercantil del Río de la Plata	1873
Trem-vía del Centro	1873
Tram-vía al Buceo S.A.	1874
Sociedad "Caja Comercial"	1874
Compañía del Ferrocarril Central Uruguayo y de Higueritas, Ltda.	1874
Carnicería Central y Normal S. A.	1874
Aserradero Salteño	1874
Sociedad Médico Quirúrgica de Montevideo	1874
Sociedad Biblioteca Popular	1874
Tranvías de Canelones, S.A.	1875
La Industria Oriental	1875
Nueva Compañía Salteña de Navegación a Vapor	1877
Sociedad Protectora de la Inmigración Vascongada	1877
Sociedad "Laurak-bat"	1877
Sociedad Dramática Nacional "Talía"	1877
Centro Mercantil de Montevideo	1878
Sociedad Musical "La Lira"	1880
La Democracia S.A.	1880
Banco de Crédito Real Mixto	1881
Universidad Libre	1882
Sociedad Anónima Bolsa Montevideana	1882
Sociedad Anónima Ferro Carril Uruguayo del Este	1882
Compañía Oriental de Seguros Marítimos y Contra Incendios La Comercial	1882
Empresa del Ferro-Carril Nor-oeste del Uruguay	1885
Wilson hijos y Cía. Ltda.	1886
La Uruguay S.A.	1886
Sociedad General de Crédito de la República Oriental del Uruguay	1887
Sociedad de Crédito Real Uruguayo	1887
Compañía Anónima "Minas de Poconé"	1887
Caja Nacional de Pequeños Préstamos y Descuentos	1887
Banco Progreso de la República Oriental del Uruguay	1887
Banco Hipotecario del Uruguay	1887
Banco Nacional de la República Oriental del Uruguay	1887
Banco Italiano del Uruguay	1887
Banco de España y Río de la Plata, S.A.	1887
Banco de Crédito Auxiliar	1887
Banco Constructor Uruguayo	1887
Banco Constructor Sud-americano	1887
Sociedad Enológica Uruguaya	1888
Sociedad de la Biblioteca Popular de Santa Lucía	1888
Sociedad Cosmopolita Recreativa de Artesanos	1888
Sociedad Vitícola Salteña	1888
Sociedad Mercantil del Plata, S.A.	1888
Obrera Nacional, S.A.	1888
Mercado del Puerto S.A.	1888

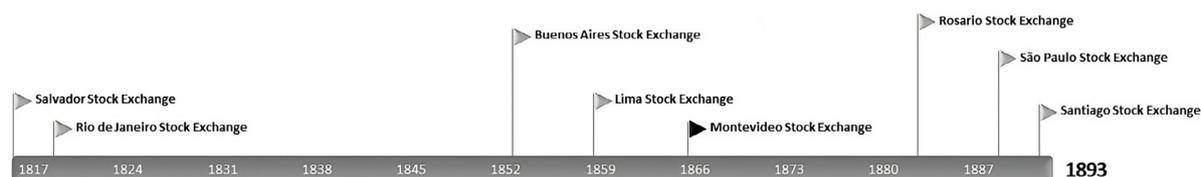
Stock company	Year of establishment
Mercado Central de Frutos del Uruguay S.A.	1888
La Nación. S.A.	1888
La Internacional	1888
Industrias Nacionales “La Estrella”	1888
Falansterio Montevideo, S.A.	1888
Sociedad Cooperativa de Panadería, S.A.	1888
Sociedad Popular Cooperativa de Gas	1888
Compañía Nacional de Consumidores de Gas y Luz Eléctrica	1888
Compañía Nacional de Créditos y Obras Públicas	1888
Compañía General de Inquilinatos	1888
Compañía de Seguros “La Plata” S.A.	1888
Banco Popular del Uruguay	1888
Banco Mercantil Oriental	1888
Banco Inmobiliario y Mercantil Franco-Uruguayo	1888
Club “Conservatorio Cervantes”	1888
Sociedad Unión Militar	1888
Castro, Petty e Cia.	1888
Sociedad “Unión, Paz y Trabajo”	1889
Unión y Progreso S.A.	1889
Sociedad Uruguay	1889
Sociedad Cooperativa de Farmacia y Droguería, S.A.	1889
Sociedad Canteras de Mármol del Uruguay	1889
Sociedad Constructora de Afirmados	1889
Sociedad Auxiliar de Crédito y Alquileres	1889
Sociedad Anónima Agencia de Tierras	1889
La Unidad	1889
La Forestal Colonizadora Uruguay S.A.	1889
La Edificadora de Montevideo	1889
Crédito Oriental, S.A.	1889
Compañía Telefónica Cooperativa “La Nación”	1889
Compañía Nacional de Crédito y Obras Públicas	1889
Colonización y Fomento del Uruguay, S.A.	1889
Cervecerías del Uruguay	1889
Cervecería Germanía, S.A.	1889
Caja Nacional Uruguaya	1889
Cabaña del Paraíso S.A.	1889
Banco Transatlántico del Uruguay	1889
Banco General Uruguayo	1889
Banco Departamental de la Colonia	1889
Banco del Plata	1889
Banco de Cobranzas	1889
Banco Crédito Unido	1889
Banco Cooperativo del Uruguay	1889
Tranvía Nacional de Montevideo	1889
Sociedad Cooperativa de Consumo de Carne	1889

Stock company	Year of establishment
Sociedad "Hijos de España"	1889
Sociedad "Tiro Suizo de Nueva Helvecia"	1890
Banco Nacional Hipotecario del Uruguay	1890
La Nacional S.A.	1890
Banco Italo-Oriental	1890
Gran Destilería Oriental, S.A.	1890
Sociedad "El Demócrata"	1890
Sociedad de Minería La Providencia	1890
Sociedad "Liga Profesional"	1891
Sociedad del Magisterio	1891
Vegas Uruguayas, S.A.	1891
Sociedad Anónima Extracción de Tesoros Submarinos	1891
Sociedad de Socorros Mutuos del Partido Nacional de la Unión y Maroñas	1891
Sociedad de Caridad y Beneficencia Pública	1891
Sociedad "Cementerio Británico"	1892
Sociedad Cosmopolita de Socorros Mutuos "La Uruguaya"	1892
Sociedad de Colonización y Fomento del Uruguay	1892
Unión de los Amigos	1893
Sociedad Nacional de Socorros Mutuos de Señoritas	1893
Sociedad Cosmopolita da Socorros Mutuos Fraternal Uruguaya	1893
Sociedad Mercantil del Plata	1893
Centro de Almacenas Minoristas	1893
Compañía Nacional Luz Eléctrica	1893
Casino Artigas, San Eugenio del Cuareim	1893
Banco Departamental	1893
Sport Basque, S.A.	1894
Compañía del Dique Cibils y Jackson	1894
Centro del Comercio y la Industria	1894
Compañía Norte Germánica de Seguros contra Incendios	1894
Sociedad de Beneficencia de San Gregorio de Polanco de Río Negro	1894
Sociedad "Aspiración Coral"	1894
Sociedad "Centro Democrático"	1894
Sociedad Rejeneradores de Obreros Picapedreros	1895
Sociedad Recreativa "El trueno"	1895
Sociedad Escolar Proteccionista	1895
Sociedad Emancipadora de Obreros Marmolistas	1895
Sociedad de Beneficencia de Rivera	1895
Sociedad Cosmopolita de Socorros Mutuos "La Fraternidad"	1895
Sociedad Cosmopolita de Obreros Albañiles y Anexos al Ramo	1895
Sociedad Coral Recreativa	1895
Sociedad "Alberto Palomeque"	1895
Sociedad Agrícola de Socorros Mutuos Italo-Uruguay	1895
Mensajerías Fluviales del Plata S.A.	1895
Sociedad "Centro de Panaderos"	1895
Caja de Pensiones La Fraternal Uruguay	1895

Stock company	Year of establishment
Sociedad Cosmopolita de Mutua Protección de Empleados de Tranvías	1895
Sociedad Taurina “Curro Cuchares”	1896
Sociedad Filatélica Uruguaya	1896
Sociedad de Socorros Mutuos de Nueva Helvecia.	1896
Sociedad de Beneficencia “Dios, Patria y Caridad”	1896
Sociedad Criolla “Flor del Pago”	1896
Sociedad Ferrocarril y Tranvía del Norte	1896
Sociedad Anónima de Seguros La Baloise	1896
Banco de la República	1896
Refinería y Destilería del Uruguay	1896
Sociedad Cooperativa Bodega Social Colón	1896
Unión Fabricantes de Carruajes	1897
Monte de Piedad Uruguayo S.A.	1897
Sociedad de Seguro sobre la Salud Fraternidad Obrera	1897
Compañía del Ferrocarril del Oeste del Uruguay y Puerto	1897
Sociedad Cosmopolita de Obreros Albañiles y Anexos de Mutuo y Mejoramiento	1897
Sociedad Recreativa “La Guayaba”	1898
Sociedad “Misteriosos”	1898
Sociedad “Los Criollos”	1898
Sociedad Rural Exposición feria de Paysandú	1899
Sociedad Cosmopolita de Socorros Mutuos de Nueva Palmira	1899
Sociedad Biblioteca del Batallón Florida 1° de Cazadores	1899
Sociedad Victoria Hall	1899
Sociedad Recreativa “La Colmena”	1899
Empresa Ferrocarril Midland del Uruguay	1900
Compañía de los Establecimientos de Minas de Oro del Uruguay	1900
Sociedad “Unión Cosmopolita de Mozos”	1900
Sociedad Recreativa “Tiriflo”	1900
Sociedad “Juventud Unidad”	1900
Sociedad Recreativa “Los Aguateros”	1900
Sociedad Cosmopolita de Socorros Mutuos de Independencia	1900

Source: the author, based on BIBNA (2022) and Criado (various years).

Figure A1. Establishment of selected stock exchanges in Latin America (1817–1900)



Source: the author, based on various sources.

PERIODISTAS ECONÓMICOS Y ECONOMISTAS: EL PROYECTO *MERCADO* Y LA POLÍTICA ECONÓMICA DESDE SU FUNDACIÓN HASTA EL TERCER PERONISMO (1969–1973)

*ECONOMIC JOURNALISTS AND ECONOMISTS. THE MERCADO PROJECT AND
ECONOMIC POLICY FROM ITS FOUNDATION TO THE THIRD PERONISM (1969–1973)*

Ignacio Andrés Rossi¹

Resumen

El estudio de las revistas económicas y financieras viene cobrando un significativo impulso en la historiografía. Esta línea de trabajo se caracteriza por una colaboración interdisciplinaria entre economistas, historiadores, sociólogos y otros científicos sociales. Atendiendo a sus propuestas teóricas y metodológicas, se estudia la revista *Mercado* desde su nacimiento en 1969 hasta la llegada disruptiva en la vida nacional del tercer peronismo, en 1973. En este periodo, que adoptamos como una primera etapa del semanario, se atiende al nacimiento del proyecto editorial, a sus características estéticas, a las trayectorias que lo conformaron y a las discusiones abiertas en torno a la economía y la política económica. El abordaje dio cuenta de que se trató de un sólido proyecto editorial sustentado en cuadros profesionales del periodismo económico, con significativos recursos y una organización robusta que dotó de un relativo éxito editorial que continúa hasta nuestros días. Sobre los debates y las ideas económicas se dio cuenta de que el perfil liberal de los columnistas de *Mercado* se distinguió por la defensa de la estabilidad como condición central del crecimiento económico. Sin embargo, y a pesar de su distancia con el peronismo, el progresivo deterioro económico llevó al semanario a depositar esperanzas en la estabilidad que oportunamente podía lograr el líder Juan Perón.

Palabras clave: revistas, estabilidad, inflación, *Mercado*.

Abstract

The study of economic and financial journals has been gaining significant momentum in historiography. This line of work is characterized by interdisciplinary collaboration between economists, historians, sociologists and other social scientists. Taking into account its theoretical and methodological proposals, *Mercado* magazine is studied from its birth in 1969 until the disruptive arrival in national life of the third Peronism (1973). In this period, which we adopted as a first stage of the weekly, we pay attention to the birth of the editorial project, its aesthetic characteristics, the trajectories that shaped it and the open discussions around the economy and economic policy. The approach revealed that it was a solid editorial project supported by professional staff of economic journalism, with significant resources and a robust organization that provided relative editorial success that continues to this day. Regarding the economic debates and ideas, he realized that the liberal profile of the *Mercado* columnists was distinguished by the defense of stability as a central condition for economic growth. However, and despite its distance from

¹ Universidad Nacional de General Sarmiento y Comisión de Investigaciones Científicas (Buenos Aires, Argentina). Correo electrónico: ignacio.a.rossi@outlook.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3870-1630>. Centro de Estudios de Historia Económica Argentina y Latinoamericana (CEHEAL), Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (FCE-UBA). Buenos Aires, Argentina.

Peronism, the progressive deterioration of the movement led the weekly to place hope for stability in the figure of Juan Perón.

Keywords: magazines, stability, inflation, Mercado magazine.

Recibido: 20-03-2024 | Revisado: 13-05-2024 | Aceptado: 25-05-2024

1. Introducción

El trabajo propone estudiar la publicación semanal *Mercado* poniendo el foco en las trayectorias, el perfil editorial y los debates económicos que se sucedieron en sus páginas entre 1969-1973. Particularmente, enfocamos el análisis en la sección *Política y Economía*, como en notas con y sin autoría sobre la política económica. El arco temporal delimitado obedece a la dinámica política que va desde su nacimiento hasta la disruptiva llegada del tercer peronismo a la vida pública, lo que arbitrariamente permite captarla como una «primera época». El trabajo forma parte de un proyecto destinado a estudiar las redes políticas y culturales, la historia intelectual y la formación de economistas en el ámbito de la economía desde las revistas económicas durante el siglo XX. Dicho proyecto se viene desarrollando en diversas instituciones, pero particularmente en el Centro de Estudios de Historia Económica Argentina y Latinoamericana (CEHEAL) situado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. También, en instancias de debate reciente tales como las próximas *XIX Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia 2024* a realizarse en la Universidad Nacional de Rosario (Rosario, Buenos Aires) y el *VIII Congreso Latinoamericano de Historia Económica 2024* a realizarse en la Universidad de la República (Montevideo, Uruguay) bajo la coordinación de los historiadores económicos Marcelo Rougier, Camilo Mason y Pablo Messina, entre otros. En él intervienen diversos investigadores de la Argentina abordando con un enfoque multidisciplinar revistas económicas de los más diversos ámbitos (académicas, corporativas, privadas, políticas, etc.) y, a la vez, dando cuenta de su importancia en el debate público de la economía. Particularmente, el caso de *Mercado* constituye un aporte historiográfico al estudio de las revistas, en tanto la publicación, sus principales trayectorias y línea interpretativa en torno al debate económico no fueron estudiadas para ningún periodo.

Por lo tanto, el trabajo propone un puntapié inicial para acometer al análisis del espacio cultural y político que conformó la revista como de los periodistas económicos, economistas profesionales y funcionarios económicos que intervinieron en sus páginas. El marco teórico adoptado entrelaza la historia cultural, de las ideas y la economía (Girbal-Blacha, 2021) entendiendo a las revistas como productos culturales complejos más que como fuentes históricas complementarias del/la historiador/a (Rougier y Mason, 2020, 2023). Esta historiografía demuestra la posibilidad de estudiar revistas poniendo atención a múltiples dimensiones como su papel en la intervención del debate público, el perfil político los cuadros editoriales, las características materiales (estética, precio, propaganda, etc.) y el aporte y circulación de las ideas económicas, entre otras (Delgado, Mailhe y Rogers, 2014; Haidar, 2017 y Rougier y Odisio, 2017).

Para entender el contexto fundacional de *Mercado*, es necesario remontarse a la Argentina de 1966. En aquel entonces, asumió funciones un nuevo gobierno militar liderado por Juan Carlos Onganía (1966-1970). Removido el gobierno del radical Arturo Illia (1963-1966) luego de una intensa campaña política a favor del golpe, la bautizada Revolución Argentina dispuso el inicio de una modernización ambiciosa. La principal idea subyacente en los «revolucionarios» fue crear una base sólida sobre la cual volver en un futuro incierto a la institucionalidad política. De esta manera, el plan anunciado para llevar a cabo dichos objetivos consistió en sucesivos «tiempos»: económico para hacer del país una potencia, social para el mayor bienestar y político para alcanzar la instauración de un sistema estable (Romero, 2016). Sin embargo, en poco menos de un año se acentuaron las tendencias autoritarias del gobierno, donde tuvieron impacto las clausuras de medios de impacto, el resonante episodio conocido como «la noche de los bastones largos»² y la imposición de normas morales y conversadoras que marchaban en contra del clima de liberación occi-

2 En referencia al desalojo a cargo de la Policía Federal en cinco facultades de la Universidad de Buenos Aires el 29 de julio de 1966. Estas habían sido ocupadas por estudiantes y profesores en protesta de en oposición al régimen de facto de intervenir las mismas y anular el autogobierno.

dental. Además, la actividad de los partidos políticos fue suspendida, el poder de decisión se concentró en el presidente, la prensa fue férreamente controlada, los sindicatos se mantuvieron expectantes desde su apoyo al golpe y la Iglesia estuvo dividida (Gordillo, 2003). El tiempo de quietud terminó en mayo de 1969 cuando sucedió el «Cordobazo», meses antes de que *Mercado* hiciera su aparición en el debate público, protesta que comenzó como un planteo sindical y estudiantil para convertirse en una rebelión que devino en el control de la ciudad de Córdoba para finalmente ser reprimida dando inicio a la progresiva decadencia política del gobierno (Gerchunoff y Llach, 2019). Con una acción más intensa de las organizaciones civiles armadas (Ejército Revolucionario del Pueblo, Montoneros, Fuerzas Armadas Revolucionarias, etc.), el gobierno de Onganía se desgastaba. Fue con el asesinato del ex presidente de facto Pedro Aramburu (1955–1958) que el recambio presidencial trajo a Alejandro Lanusse (1970–1971). Durante su gobierno, la conflictividad política marcada por planteos sindicales y acciones terroristas cristalizó en el documento intersectorial La Hora del Pueblo que, entre otras cosas, reclamaba una salida electoral. Sin embargo, los militares decidieron designar a Agustín Lanusse (1971–1973), quien con El Gran Acuerdo Nacional se dedicó a entablar la normalización de la situación política habilitando la actividad partidaria para distender la proscripción del peronismo (James, 1999). En este periodo, Lanusse y el líder Perón entraron en una sucesión de tensiones en un marco de altos episodios de violencia donde Perón se posicionaba como la única figura capaz de apaciguar la situación nacional. Finalmente, hacia las elecciones de mayo de 1973, con la campaña de Héctor Cámpora, Perón logró tras su renuncia volver a la presidencia luego de diecisiete años de proscripción.

En estos años, a pesar de la inestabilidad política, Argentina tuvo un aceptable desempeño económico. Fueron los últimos años del periodo de crecimiento mundial denominado «años dorados» que abarcaron desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta 1973 (con promedios de PBI global de 5% anual en los últimos años). En Argentina, a pesar de la amplia percepción de estancamiento y crisis (Rougier y Fiszbein, 2006), durante el decenio 1963–1973 el país creció a un 6,7% anual en PBI global. En estos años, se sucedieron las gestiones de Jorge Salimei (1966–1967), Adalberto Krieger Vasena (1967–1969), José Dagnino Pastore (1969–1970), Carlos Moyano Llerena (1970), Aldo Ferrer (1970–1971), Juan Quilici (1971), Cayetano Licciardo (1971–1972) y Jorge Wehbe (1972–1973)³. A pesar de los buenos resultados económicos, tras el «Cordobazo» Krieger Vasena fue reemplazado por Pastore, que debió enfrentar la fuga de capitales, una inflación impulsada por la carne vacuna, la reversión del tipo de cambio fijo y el control a las importaciones. El periodo de declinación de la gestión económica siguió con Moyano Llerena que tuvo que devaluar el tipo de cambio (de los 350 pesos por dólar fijo con Krieger Vasena a 400) compensando el efecto sobre los precios con nuevas retenciones y reducciones arancelarias. Al progresivo descontrol de precios, y ante la negativa de embarcarse en una nueva estrategia antiinflacionaria, Levingston priorizó sus preferencias nacionalistas designando a Ferrer. En esta gestión se intentó promover el desarrollo a partir de la base de empresas nacionales para contrarrestar la excesiva extranjerización de la economía en el aparato productivo y financiero con políticas de compras públicas, crediticias, impositivas, entre otras. La inflación volvió a posicionarse en niveles del 20% anual, aunque la devaluación del nuevo peso fue acompañada de un deterioro de las cuentas públicas, momento en el cual la dictadura antepuso el momento político. A partir de entonces se sucedieron los ministros Quilici, Licciardo y Wehbe, en un contexto de progresivo deterioro y vacío del poder económico (dado que el Ministerio de Economía fue abolido y se le dio rango de secretarías a Industria, Comercio y Minería, Trabajo, Hacienda y Finanzas) desdibujándose el crecimiento y el superávit comercial con mayor inflación y déficit público: el aumento de precios llegó al 58% en 1972.

3 Si bien a medida que se despliega el análisis del debate económico en *Mercado* se realizan aclaraciones sobre la gestión de los ministros de Economía, cabe mencionar algunos puntos a destacar. Krieger Vasena implementó el ambicioso Plan de Estabilización y Desarrollo que consistió en una devaluación compensada —con baja de aranceles a la importación e impuestos a las exportaciones tradicionales—, fijación del tipo de cambio y una política de ingresos con sindicalistas y empresarios. Las medidas lograron reducir las expectativas inflacionarias a la vez que se producía una expansión monetaria que incentivó los niveles de actividad. De esta forma, el crecimiento del PBI fue de 3,6% en 1968 y de 9,6% en 1969, mientras que reducción de la inflación se redujo notablemente en 1968 al 8% (habiendo sido del 25% en 1967).

El periodo estuvo signado por la modernización de la actividad agropecuaria que produjo el aumento de los principales cultivos (trigo, maíz, soja, sorgo y girasol). Esto, fue producto de la duplicación de tractores y el inicio de los beneficios de la llamada «revolución verde» (Rapoport, 2020). La recuperación de la agricultura contribuyó a un alivio externo por mayor volumen de exportaciones revirtiendo el déficit comercial de la década 1951–1962 con términos de intercambio levemente superiores respecto a dicha década. La necesidad de exportar productos industriales se fue instalando en el imaginario del debate económico (Rougier y Odisio, 2017) lo que llevó a la estimulación de exportaciones no tradicionales con reembolsos impositivos, compensación de pagos arancelarios, deducciones y crédito subsidiado tras la maduración de la inversión instalada desde la época de Arturo Frondizi (Ferrer, 2012). Así, el crecimiento industrial marchó al 7% anual entre 1964–1971, contra el 3,8% del periodo 1958–1964, acompañado por un aumento del empleo (Cortés Conde, 2005). Sin embargo, una sobra recurrente en el periodo fue la inflación con tasas anuales promedios que rondaban el 30% entre 1963–1973 —con años cercanos al 60% anual en 1972—, aunque el debate sobre sus efectos perniciosos o benéficos en la actividad económica no estaba saldado (Belini y Korol, 2012).

Se sostiene que *Mercado* nació como parte de un proyecto editorial destinado al asesoramiento en el mundo de los negocios y de los sectores empresariales. Sin embargo, paralelamente mostró una significativa preocupación por la coyuntura política económica, que se abordó desde un *staff* de periodistas económicos profesionales de relativa madurez intelectual y destacada participación en los principales medios del país. Para acometer en dicha tarea, entendemos que el proyecto editorial contó con significativos recursos evidenciados en la evolución de su precio como de la propaganda involucrada. Por último, en términos de ideas económicas, se da cuenta que hubo posturas que priorizaron la estabilidad del sector privado, la necesidad de inversiones y el crecimiento de la productividad —con mayor o menor participación del Estado y la inversión extranjera— a partir de una contención de la política salarial. En esta materia, se reivindicó constantemente la gestión de Krieger Vasena, aunque frente al progresivo deterioro económico y el aumento de la violencia política desde 1971, sus editores proclamaron una rendición ante el regreso del líder Juan Perón como único capaz de solucionar los problemas nacionales.

2. *Mercado*: un proyecto editorial económico, político y financiero

La revista *Mercado* comenzó sus primeros números con un volumen total de diecisiete páginas, incluyendo alrededor de nueve propagandas y diferentes secciones. Entre estas últimas se encontraban las del editor, de coyuntura política, economía, ficción (donde se presentaba temas de coyuntura política y económica a partir de recortes literarios o humorísticos), ensayos (de carácter político y económico), bolsa y mercado de capitales, finanzas e industria. Su impresión se realizó en la calle Hipólito Yrigoyen 785, en Buenos Aires, bajo Establecimientos Goya y la Editorial Coyuntura. Rápidamente el proyecto aumentó su volumen promedio, y entre 1969–1976 fue de unas sesenta páginas con una tirada semanal. Fueron características sus tapas, como puede apreciarse en las imágenes 1 y 2, a color con las principales figuras y noticias de la industria, el sindicalismo y la política nacional bajo la leyenda principal de *Mercado*.

Imagen 1. Tapas de *Mercado*. En la primera a la izquierda, Raul Peyceré, secretario de Industria de la Nación, junto a Paul Rosenstein-Roldán, pionero de la teoría del desarrollo económico. En la segunda: José Alonso, secretario general de la Confederación general de Trabajadores (CGT) entre 1963–1965, Juan Taccone, sindicalista peronista del gremio Luz y Fuerza; Miguel Gazzera, dirigente peronista e ideólogo de las 62 organizaciones⁴



Fuente: *Mercado*, n.º 7, agosto de 1969 y *Mercado*, n.º 14, octubre de 1969.

Imagen 2. En la primera a la izquierda Agustino Rocca, ingeniero italiano titular de la Siderúrgica Propulsora del grupo Techint. En la segunda, tapa de *Mercado* anunciando los acuerdos previos entre el entonces presidente Agustín Lanusse (1971–1973) y Juan Perón en vistas del regreso del último a la Argentina



Fuente: *Mercado*, n.º 24, diciembre de 1969 y *Mercado*, n.º 171, octubre de 1972.

Por su parte, la propaganda de la revista se caracterizó por promocionar una amplia gama de bienes del sector privado a nivel nacional y que seguramente constituyeron una significativa fuente de financiamiento dado su nivel, alta frecuencia y calidad tipográfica y estética. Por ejemplo, como puede verse en las imágenes 3 y 4, las principales empresas de cigarrillos y productos de bienes industriales como Grafa y Alba eran parte frecuente de la propaganda.

4 Agrupación de sindicatos peronistas formados en el marco de la dictadura militar de 1957 en el seno de la Confederación General del Trabajo (CGT).

Imagen 3. Propagandas de cigarrillos *Chesterfield* y *Noblesse*



Fuente: *Mercado*, n.º 2, julio de 1969 y *Mercado*, n.º 5, agosto de 1969.

Imagen 4. Propagandas de *Grafa*, empresa textil (de Bunge y Born)⁵, y *Alba* (de Bunge y Born) productora de esmaltes, pinturas y barnices⁶.



Fuente: *Mercado*, n.º 1, julio de 1969 y *Mercado*, n.º 9, julio de 1969.

También existieron otras como la siderúrgica Acindar, financieras que promocionaban tarjetas de crédito extranjeras como Citicard, London Card y Diners Club y el frigorífico Swift, entre otros. Se trataba de una amplia inclusión del sector privado que estuvo presente en todos sus números y que fue creciendo a medida que las tiradas tomaban mayor volumen. Esto, como la trayectoria y organización sólidas de los periodistas que mencionaremos a continuación⁷, llevan a suponer que el proyecto editorial nació

5 La leyenda ilegible dice: «detrás de cualquier manifestación productiva, aun de aquellas destinadas a la obtención de las materias primas más elementales, está la industria. Pero en nuestro tiempo industria es tecnología, porque sin ella no hay eficiencia, economicidad, confort, desarrollo. Por eso GRAFA es tecnología, la más avanzada tecnología textil que se conoce en estos momentos en el mundo. Por eso su nombre simboliza más y mejores productos para el mercado consumidor argentino».

6 La leyenda ilegible dice: «500 técnicos para pintar un banquito. Parece una cifra exagerada, pero no lo es. S.A. ALBA tiene todos sus equipos humanos, su instrumental científico y su maquinaria industrial al servicio del consumidor. Tanto para obtener el mejor resultado en el pintado de una estructura industrial como para brindar la más eficiente protección al pintar el más sencillo de los enseres domésticos. Ese celo por la calidad es el que ha cimentado el prestigio de sus productos».

7 Donde aludimos, primero, a los principales organizadores y cargos centrales de la revista y luego a las trayectorias

como un espacio consolidado, con recursos y fuerte cultura de organización empresarial. Inmediatamente se adquirió número de propiedad intelectual (1.016.054), se asoció a la Asociación Argentina de Editores de Revistas —organización vigente hasta la actualidad—, incluyó a Imprenta Mercatali (de los hermanos Francisco y Mario Mercatali cuyo origen se remonta a 1917) e integró un equipo de traductores para girar la revista al exterior, particularmente a EE. UU.⁸

Su estructura organizativa se estructuró con una Dirección a cargo de Julián Delgado⁹, un subdirector que fue Alberto Borrini¹⁰, Asesores de la Dirección, entre los que se encontraban Carlos García Martínez, Luis Gothheil, Rafael Olarra Jiménez, Lorenzo J. Sigaut y Ángel Alberto Solá. Luego le seguía el *staff* con un jefe de Redacción (Mario Sekiguchi), un secretario general (Félix Ricardo Frascara)¹¹, gerente General (Raúl Sarmiento), secretario de Redacción (Gerardo López Alonso) y un Prosecretario (Edgardo Silveti). Posteriormente se encontraban los colaboradores más habituales: Carlos Alberto Lara, Marcos Lerner, Carlos A. López Padilla, Domingo J. Messuti, Nereo R. Parro, Carlos M. Vandersi y Juan C. Vázquez¹². Por último, figuraba un equipo de Humor, a cargo de Landrú y Jordán de la Cazuela¹³, y Arte, a cargo de Aldo Rivero (Portadas), Alberto Replanski (diagramación) y Norberto Yaverovski (fotografía)¹⁴, a lo que luego se agregaron un sector de publicidad y otro de promoción.

A continuación, nos detenemos en las principales trayectorias de quienes intervinieron en temáticas económicas en *Mercado*. Sekiguchi, por su parte, era un reconocido periodista especializado en temas económicos y financieros que inició su carrera en *Correo de la Tarde*, medio creado por el ferviente antiperonista Francisco Manrique en 1958, pasó luego a la codirección de *El Cronista Comercial* en 1976 y, posteriormente, se integró a la Universidad Torcuato di Tella en los años noventa como docente. Junto a Delgado, Borrini y Sarmiento (todos periodistas especializados en temas de economía), fue parte del equipo eco-

de los columnistas económicos. En los casos en que no aludimos a la trayectoria de algún participante se debe a la escasa o nula información encontrada sobre el mismo.

8 Pero también en Berlín, a cargo de Enno Hobbing, quien aparentemente fue un periodista-espía norteamericano en la época de la Segunda Guerra Mundial y entonces ligado al Grupo Empresarial para América Latina. Esta última organización fue creada por David Rockefeller con el apoyo del presidente John Kennedy (1961–1963) para promover el libre comercio, la democracia y contrarrestar la influencia regional de la Revolución Cubana. Posteriormente, cuando el mismo organismo se convirtió en el Consejo de las Américas en 1970, se desempeñó como un miembro ejecutivo del mismo y, en los primeros años 1970, trabajó en Chile contribuyendo a la campaña de desestabilización del gobierno de Salvador Allende (1970–1973) (Blum, 2005).

9 Reconocido periodista y empresario que también dirigió *El Cronista Comercial* (medio que después compró *Mercado* en 1977 tras el secuestro de su director Rafael Perrotta) y fue secretario de *Primera Plana*. En 1978, Delgado fue detenido y desaparecido durante el régimen de 1976.

10 Otro periodista entonces joven como Delgado (que rondaba unos 30 años) y que construiría una amplia trayectoria en los diarios *La Nación* y *El Cronista Comercial* y publicaría varios libros de ensayo político y medios de comunicación.

11 Especializado en periodismo deportivo con una trayectoria significativa en renombrados medios (*La República*, *El Gráfico*, *La Nación*, entre otros).

12 Grupo sobre los que solo encontramos información certera. Sin embargo, Mesutti fue un economista doctorado en finanzas de empresas en la Universidad de Buenos Aires (UBA) en los sesenta; mientras que Parro era un ingeniero especializado en temas de organización empresarial.

13 Landrú era el seudónimo de Juan Carlos Colombes, un reconocido humorista gráfico que recorrió las principales revistas de la época (*Gente*, *Satiricón*, entre otras) y diarios (*Clarín*, *La Nación*, entre otros) con sus personajes y estilo irónico. Por su parte, Jordán de la Cazuela era el nombre artístico de Pedro Pernías, periodista y guionista humorístico quien trabajó en la revista satírica *Tía Vicentina* y en el diario *Primera Plana*, falleciendo tempranamente en 1974. Cabe aclarar que también se dedicó al análisis político y económico, y fue en este sentido parte estable de dicha sección en *Mercado* hasta su deceso.

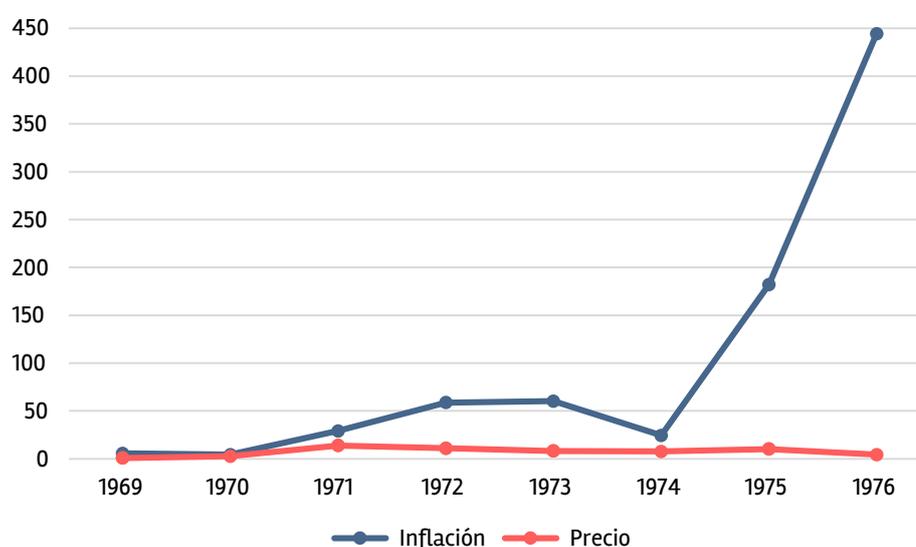
14 Cabe una mención a Rivero, quien fue un reconocido artista y humorista, cuya obra —dibujos y diagramaciones— llegó a aparecer entre las principales revistas de la época del ámbito humorístico como *Humor Registrado*, *Patoruzú*, *Siete Días*, *Gente* y *Satiricón*.

nómico de *Primera Plana* y la pionera revista de negocios *Competencia* en los sesenta. En 1969, junto a los mencionados, constituyeron el grupo fundador de *Mercado*, contando todos con unos cuarenta años y habiendo transitado círculos y, especialmente, medios periodísticos de perfiles liberales y habitualmente antiperonistas. También fue parte del grupo fundador López Alonso, periodista especializado en economía con trayectoria en *La Prensa*, *Primera Plana*, miembro del equipo directivo de *Mercado* y, posteriormente, dedicado a la docencia en la Facultad de Comunicación de la Universidad Austral. También fue relevante el economista especializado en temas industriales Silveti y Gottheil, un ingeniero y empresario interesado en temas económicos de la industria.

Si bien la mayor parte de las notas aparecían bajo anonimato, se puede inferir dado la estabilidad del *staff* editorial que otros de los principales columnistas económicos eran García Martínez, un economista que también escribía en otros medios como *Primera Plana* y *Política y Economía* y luego ministro de Comercio e Intereses Marítimos durante la presidencia de Roberto Viola (1981). Se trataba de un economista adherido a las teorías liberales, hermano de Luis García Martínez, que llegó a ser presidente de la Academia Nacional de Ciencias Económicas (1987) y asesor de José Martínez de Hoz durante la última dictadura. También debe mencionarse a Olarra Giménez, abogado devenido en economista e interesado en cuestiones monetarios, fundador de la Catedra de Economía en la Universidad Católica Argentina y vicepresidente del Banco Central de la República Argentina (BCRA) entre julio y diciembre de 1989 durante la hiperinflación. También fue frecuente la participación de Sigaut, un economista ligado a sectores empresariales argentinos (fue economista de Fiat) y durante la última dictadura militar ministro de Economía (1981). Por su parte, Alberto Sola era un economista ex secretario de Industria y Comercio en 1967 y ex secretario de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALAC).

Respecto a su precio, como puede verse en el gráfico 1, *Mercado* trabajó la mayor parte de su tirada con un precio por debajo de la inflación acumulada en términos anuales. Lo que posiblemente permita suponer que su estructura de ingresos le permitía costear con frecuencia atraso en su actualización, costos y pérdidas por inflación. A su vez, posiblemente esto se compensaba con ganancias providentes de la tirada exterior y la propaganda altamente frecuente de diferentes grupos industriales privados.

Gráfico 1. Evolución de la inflación (% de variación anual) y precio corriente de *Mercado* (enero de todos los años) desde la entrada en vigencia del Peso Ley 18.188 en 1970 hasta 1976).

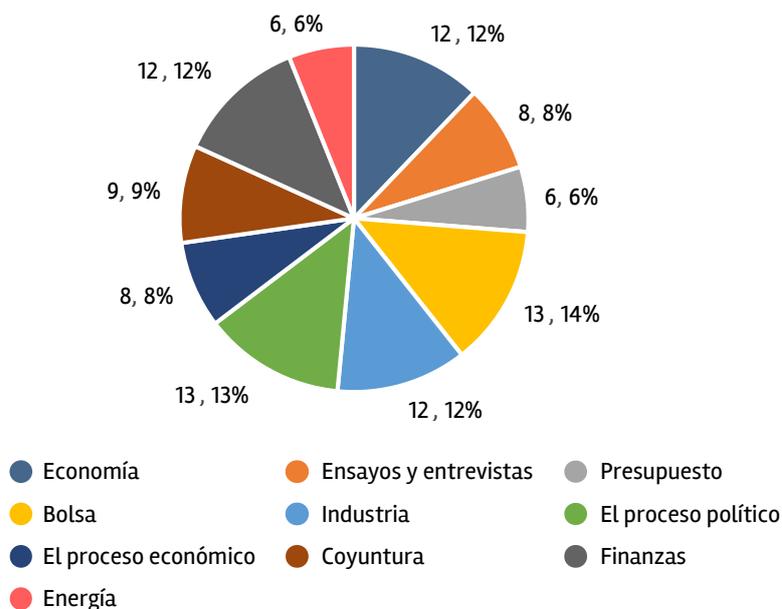


Fuente: Elaboración propia en base a *Mercado* e INDEC

Por otro lado, como puede verse en el gráfico 2, las diferentes secciones temáticas de mayor estabilidad en el periodo analizado se repartían el espacio y la frecuencia de forma proporcional. Destacaban, sin embargo, las secciones de *Bolsa*, a cargo de Sekiguchi, la de *El Proceso político*, a cargo de Mariano Gron-

dona¹⁵ y, por debajo, *Industria*, frecuentemente a cargo de Sigaut, y *Economía*, habitualmente anónima. Luego tuvieron importancia las secciones *El Proceso Económico*, a cargo de García Martínez, aunque dado su aparición más tardía explica una menor proporción en la comparación total y *Finanzas*, de carácter anónima. Si se suman estas se da cuenta que los temas de coyuntura política, económica y financiera fueron los más estables y relevantes, mientras que los sectores priorizados fueron los que hacían a la industria manufacturera, dado que el sector agropecuario tuvo poca relevancia, y en todo caso se trató en la sección *Presupuesto y Coyuntura* que aglutinaron una variedad de temas sectoriales como sector externo, cuentas nacionales, balanza comercial, precios, entre otros.

Gráfico 2. Secciones de Mercado (en % de notas entre 1969–1976)



Fuente: elaboración propia en base a *Mercado* entre 1969–1976.

Además de estas secciones, también eran relevantes los ensayos y entrevistas, que incluían escritos y reportajes a economistas de diversa extracción ideológica entre los que caben destacar a Juan Carlos de Pablo, Roberto Alemann, Aldo Ferrer, Marcelo Diamand, Martínez de Hoz, entre otros. Por último, también puede encontrarse en las últimas páginas una sección de documentos, que incluía una diversidad de discursos, leyes y testimonios de la política y la economía nacional. Con estas convicciones se fundaba la revista *Mercado*, entendiendo que se venía a llenar un vacío con una propuesta dirigida al ámbito de los negocios y caracterizada por «frecuencia, volumen, ilustración, cuerpo de redactores especializados y forma y precio de venta accesibles» (*Mercado*, 24 de julio de 1969, p. 6)¹⁶. El grupo fundador, como el equipo editorial, eran periodistas formados en los principales medios del país con una importante formación comunicativa de perfil económico y desplegarían en estos años un sólido proyecto editorial interesado no sólo por los negocios, sino por la coyuntura económica y política nacional de la Argentina.

3. La política económica según *Mercado*: del «Cordobazo» a Aldo Ferrer

En su primer número, el director de *Mercado*, Delgado, reflexionó sobre la necesidad que tenía el gobierno de ensanchar su base popular y contar con el apoyo de la ciudadanía. El cuestionamiento específico del director que el gobierno priorizaba el «tiempo social» con una batería de medidas gubernamentales

15 Quien fue incorporado en el número 7 aludiendo la necesidad de que el ámbito empresario cuente con una orientación de la situación política nacional, pero aclarando que el mayor volumen del proyecto se dedicaba a temas económicos (Delgado, 1969, p. 5).

16 Cabe aclarar que era, solo relativamente más barata, dado que valía más del doble que el diario Clarín.

destinadas a mejorar la salud y la educación de la población. La recriminación era que no respondía con esta estrategia, ciertamente lógica a poco tiempo de producido el «Cordobazo», a los problemas de fondo de la Argentina. Particularmente, Delgado refería al accionar de las «organizaciones de agitación y terrorismo entrenadas como nunca antes las hubo» (Delgado, 17 de julio de 1969, p. 7). En este sentido, subrayó que el descontento que yacía en el país no respondía a problemas económicos ni sociales, recordando que «en Córdoba, como en París, el proletariado mejor pago ha sido el que se salió a manifestar» (Delgado, 17 de julio de 1969, p. 7). Por el contrario, para el director de *Mercado* la prioridad debía ser, como lo había sido con el Plan de Krieger Vasena, la inflación y la estabilidad. Como se argumentaba, hacer las cosas al revés, desembocaría en que «no solo se esterilizan —en el largo plazo— las posibilidades del crecimiento económico, sino que además —y ya en el corto plazo— es la especulación la actividad que toma la mayor parte de los ingresos disponibles, cuales quieran sean las intenciones gubernamentales» (Landrú, 17 de julio de 1969, p. 9). Así, desde el primer número, se llamó al gobierno a cuidar la lograda estabilidad, marcando que sin estabilidad no puede haber masa de recursos para financiar proyectos de inversión, ni desarrollarse armónicamente el sector financiero del sector privado y sus negocios, ni haber aumento de los haberes de los sectores pasivos de la sociedad como del empleo. En estos puntos *Mercado* defendió lo actuado durante la gestión de Krieger Vasena, entendiendo que los problemas acontecidos como la iliquidez de la plaza financiera, la creciente brecha fiscal y las presiones inflacionarias respondían al nuevo Gabinete.

Uno de los temas significativos que entraron en la agenda económica con el cambio de gabinete fue la política de ingresos. En *Mercado* se aludió a que, según las cifras que manejaba el Ministerio de Economía, pese a la presión inflacionaria de mediados de año, no se desarrollaría una pérdida real de ingresos asalariados dado la evolución de estos desde 1966. Fue Sigaut quien, en nombre de *Mercado*, aclaró que, aunque desde el medio se defendía una tasa persistente de incremento del salario real, «resulta necesario (...) que dicho proceso se desarrolle en un esquema de estabilidad de precios» (Sigaut, 28 de agosto de 1969, p. 12). En este sentido, el análisis económico que realizaba Sigaut, argumentaba que aumentar el ahorro del sector privado, mejorar la eficiencia, continuar con los proyectos de incentivo e inversión en sectores básicos (química, siderúrgica, papel, etc.) aumentando las exportaciones manufactureras y contribuyendo al balance de pago debían ser compatibles con la estabilidad de precios. Sin embargo, para mantener esa estabilidad, subrayaba, era necesario moderar los aumentos nominales de salarios mientras, según se sugería, el gobierno practicara una serie de medidas bajo el objetivo de mejorar la eficiencia global de la estructura económica. Por caso, se mencionó: mantener las tarifas de los servicios públicos (evitando atrasos), no alterar bruscamente precios en las empresas públicas, reducir impuestos suponiendo que aumentarían los alicientes a pagar, asegurar el autoabastecimiento interno en sectores clave, aumentar la competencia externa, continuar con los proyectos en sectores básicos, aumentar la liquidez disponible al sector privado, entre otras. Estas medidas permitirían la expansión económica y el equilibrio del balance de pagos cuidando la estabilidad de los precios. Si bien se consideraba políticamente difícil, se sugirió que «el gobierno puede facilitarlo y la madurez de dirigentes empresarios y gremiales es lograrlo» (Sigaut, 28 de agosto de 1969, p. 13).

En el marco de una política salarial más concesiva tras el «Cordobazo», ciertamente contraria a lo que recomendaba Sigaut, Grondona sostuvo que el gobierno de la Revolución Argentina buscaba incorporar a las mayorías sindicales y reprimir a las minorías (justamente, de cara a los anuncios de Pastore)¹⁷. Y lo ha hecho, sostenía, «estirando hasta los límites de lo admisible, o quizás un poco más allá, el precio económico y financiero que está dispuesto a pagar» (Grondona, 16 de octubre de 1969, p. 6). Ante esto, el periodista político reivindicaba la iniciativa anterior de Krieger Vasena en fundar «un proceso de crecimiento sostenido en condiciones de estabilidad monetaria, sin dañar los ingresos de la clase trabajadora» (Grondona, 16 de octubre de 1969, p. 6). Según el análisis, el gobierno intentaba pagar un menor costo político, pero no para lograr un fin económico, sino para alcanzar un fin político: mejorar la imagen gubernamental asumiendo cierto deterioro económico. A su vez, Grondona sostenía que no era la economía la causa del

17 Justamente dando concesiones en la política de ingresos, particularmente a los trabajadores menos especializados, entendiendo que se neutralizaría en menos de un año con su traslado a precios y el consecuente aumento del costo de vida reactivando el círculo del proceso inflacionario.

deterioro de la imagen política del gobierno y de la agitación social imperante. De hecho, recordaba, el «Cordobazo» ocurrió porque el gobierno no organizó nunca a sus simpatizantes, se incomunicó con el país y dejó el campo político abandonado a sus opositores» (Grondona, 16 de octubre de 1969, p. 7). Esto descalabraría, argumentaba, el proceso de crecimiento económico logrado con Krieger Vasena, lo cual requería la contención del consumo por la multiplicación de las inversiones aludiendo dado que «ello es así en cualquier sistema económico: monetarista, desarrollista, marxista. Responde a una necesidad que está más allá de las doctrinas: a la necesidad de ahorrar para progresar» (Grondona, 16 de octubre de 1969, p. 7).

En esta misma línea, pero desde la óptica empresarial, se diría hacia fines de 1969 que el año 1970 planteaba una disyuntiva: «seguir el camino del saneamiento y el desarrollo económico o prescindir en la senda de la inflación y la recesión» (Landrú, 23 de noviembre de 1969, p. 8). Justamente, se cuestionaba la iniciativa del gobierno en autorizar un aumento de los salarios públicos, luego de ajustes salariales anteriores, seguida de ajustes en las tarifas públicas y aumento en algunos impuestos (por caso, se creó un impuesto a las tierras de producción agropecuaria). *Mercado*, de esta manera, hacía suya la advertencia del titular de la Unión Industrial Argentina (UIA), Elbio Coelho, quien afirmaba que «estamos ante una verdadera encrucijada; o impulsamos en el orden interno las reformas que imperiosamente exige nuestro saneamiento y desarrollo económico o, como tantas veces en el pasado inmediato, reiniciaremos un camino que inevitablemente conducirá a la inflación, el estancamiento y la frustración» (Landrú, 23 de noviembre de 1969, p. 9). De la misma forma, se apropió la voz de la Sociedad Rural Argentina (SRA), que sostuvo que «no se presta debida atención a los problemas que afectan al productor, que se agravan en perjuicio de todo el país al postergar las soluciones urgentes que demandan» (Landrú, 23 de noviembre de 1969, p. 9). Parte de este argumento se reproducía en un análisis del entonces reciente libro de Carlos García Martínez titulado *La telaraña argentina*. El punto del libro era que la evolución del crecimiento argentino respecto a otros países (fundamentalmente comparado con los desarrollados y Europa oriental) era lento¹⁸. Para esto, tenía en cuenta la baja participación en los mercados mundiales (importaciones y exportaciones), el PBI per cápita (que por ejemplo medido en dólares le daba 600 en Argentina contra 3000 promedio en países desarrollados) y el consumo por habitante de materiales críticos (acero, cemento, energía, etc.). Con el trasfondo del libro *Mercado* llamaba la atención en que los problemas del país para pasar a ser una nación desarrollada se encontraban en el ámbito político-institucional, particularmente «nudos mentales o psicológicos que traban su despegue» (García Márquez, 23 de noviembre de 1969, p. 14). Con esto remitían, más específicamente, a una «enfermedad» a una «economía política de la decadencia» que partía de las ideologías de las clases dirigentes locales. Estas, se argumentaba, ignoraban principios como la estabilidad monetaria, la competencia, la productividad, la ganancia, entre otros aspectos, como motor económico principal a todo tipo de distribución y aumento del salario real.

En mayo de 1970, con motivo de una visita del prestigioso economista Raúl Prebisch a la Argentina, *Mercado* accedió a un reportaje exclusivo. En aquella ocasión, interrogó al desarrollista de la siguiente forma: «Usted sabe, Doctor Prebisch, que en Argentina se ha hablado con frecuencia de dos Prebisch: el Prebisch que elaboró desde la CEPAL [Comisión Económica para América Latina y el Caribe] una ideología para los países en desarrollo, y el Prebisch que, en Argentina, a la caída de Perón recomendó medidas casi ortodoxas» (*Mercado*, 7 de mayo de 1970, p. 16). El economista aludió a una mala o escasa lectura de sus postulados, y se vio forzado a aclarar que todavía creía en la sustitución de importaciones como estrategia de crecimiento de países en desarrollo tras la insistencia de *Mercado*. Sin embargo, para despejar controversias, debió aclarar que, fruto de sus últimas reflexiones, creía en la necesidad de conciliar la ampliación de mercados externos, superar la producción de bienes corrientes y volver al mercado interno vía incorporación de masas rezagadas. Así y todo, ante los interrogantes debió aclarar que no priorizaba el mercado interno como estrategia exclusiva de desarrollo dado que se le reprochaba «la poca extensión

18 Solá ponía el acento en el sector externo, y a pesar del récord de 1650 millones de dólares en exportaciones de 1969, destacó el lento crecimiento del comercio argentino comparado con países desarrollados en los últimos años. Como entendía, el no desarrollar un aumento de las exportaciones de alto valor agregado limitaría el crecimiento de la economía nacional, por lo que se debía estimular las exportaciones industriales, particularmente aquellas que no requerían insumos importados (Solá, 1970, p. 17).

sobre el tema de la integración regional» (*Mercado*, 7 de mayo de 1970, p. 17). Luego, *Mercado* interrogó: «¿aceptaría la insinuación de que está influido por los regímenes *sui generis* que tenemos en estos momentos en América del Sur?» (*Mercado*, 7 de mayo de 1970, p. 18), a lo que el economista negó la sugerencia y debió aclarar que no desconfiaba de los partidos políticos como se aludió. Prebisch debió aclarar que las reservas respecto al accionar de los partidos debían considerarse como marco de su reflexión de la economía política, evidenciándose las reservas, cierta desconfianza y cuestionamientos que se le hicieron al economista¹⁹.

Posteriormente, *Mercado* volvió sobre la defensa de los primeros doce meses de la Revolución Argentina —que claramente se concentraron más en la gestión económica de Krieger Vasena y Onganía—, aludiendo que «se produjeron las medidas más espectaculares: sanear el puerto de Buenos Aires, liberar el mercado cambiario con la correspondiente reforma arancelaria, enfrentar el problema tucumano, introducir cambios en la vida universitaria y encarar, después de mucho tiempo, un vigoroso programa de obras públicas» (*Mercado*, 24 de septiembre de 1973, p. 16). *Mercado* llamó la atención en torno a las diferencias entre los ministerios de Economía y Obra Pública para ponerse de acuerdo en las inversiones contenidas del presupuesto de 1971. Estas, señalaba, se evidenciaban en informes discrepantes de diferentes subsecretarías como el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE) y otros organismos del Estado que mostraban las «desinteligencias» de los equipos de gobierno. Sobre todo, se criticaban las escasas posibilidades de capital destinado a proyectos de inversión ferroviaria, industrial y de otra naturaleza dado las limitadas posibilidades de financiamiento explicadas por la «desconfianza» del gobierno en el exterior. Esto se complementaba con las reflexiones del economista liberal cubano-argentino Armando Ribas, quien defendía la necesidad de integrar la inversión extranjera al desarrollo local. Ribas partía de una crítica al programa de desarrollo que entonces presentó el CONADE²⁰, donde subrayó que:

la decisión de que el Estado se ocupe precisamente de la industria básica, entendiendo de esa manera que se extiende el denominado poder de soberanía aun convenientemente acotado como lo hemos hecho anteriormente, implica una mayor peligrosidad. Es indudable que existe una cierta dependencia, cuando se requiere en cuantía considerable de la importación de productos básicos, pero dicha dependencia se incrementa tanto cuando se aumentan las necesidades de importación, digámoslo así, como cuando se disminuyen las posibilidades de exportación. (Ribas, 1970, p. 18).

Bajo este argumento, Ribas llamaba a no discutir la propiedad de los bienes de producción sino su eficiencia operativa, llamando a entender que la inversión extranjera era necesaria para esos fines y buscando poner en evidencia la debilidad del Estado en sectores con imposibilidad de competir en mercados internacionales. Así, defendía poner en primer lugar la adopción de tecnología en bienes de capital y aumentar el capital humano para cambiar la industria intensiva en mano de obra con bajos salarios que se tornaba perjudicial dado su persistencia en lograr mejoras con aumentos salariales nominales que terminaban siendo inflacionarios. Acto seguido, el economista se opuso al cuestionamiento de la inversión extranjera, particularmente aquellos que la responsabilizaban por desequilibrar el balance de pagos con la mayor presión vía giro de remesas y utilidades. Ribas argumentaba que su aporte a la economía debía medirse en el producto, la incorporación de tecnología y eficiencia en sectores específicos. De esta manera, concluyó en que «la industria así permanece siendo una especie de parásito del sector agropecuario para

19 Ante la acusación le explicó a *Mercado* su visión negativa respecto a la falta de austeridad en las clases dirigentes y medias características en la Argentina. Según manifestó, en esta cuestión se encontraba la escasa del ahorro-inversión y su crítica a la eficacia del sistema de partidos para cambiar esas disposiciones y encarar un proceso de desarrollo.

20 Como destacó Jáuregui (2015), cuando Krieger Vasena se fue del gobierno, aumentó el sesgo planificador del régimen. El Plan Nacional de Desarrollo 1970-1974 comenzó con el auspicio de Pastore, secundado por economistas como Eduardo Zalduendo, Javier Villanueva y Adolfo Canitrot. El principal diagnóstico del mismo estaba destinado a quebrar la dualidad de la realidad económica y social. Se trataba de la radicación de empresas en nuevas ramas de la economía contribuyendo a la heterogeneidad salarial y derivando, a su vez, en una estrategia de desarrollo desbalanceada, especialmente en las provincias más rezagadas.

todo lo que se refiere a la obtención de las divisas necesarias tanto para el pago de los retornos al capital como para las importaciones que requiere» (Ribas, 24 de septiembre de 1970, p. 19).

No obstante, la llegada de Aldo Ferrer al Ministerio de Economía materializó una decisión y un proceso contrario a lo que defendía *Mercado* y, en gran medida, sus columnistas. Entonces, Grondona advirtió que el país estaba bajo una nueva política económica que se caracterizaba por tres pilares. Estos eran: «la pretensión de lograr un índice muy alto de desarrollo económico sostenido²¹; el apoyo preferente a la empresa privada nacional y la convicción de que la estabilidad monetaria es una consecuencia y no una premisa del desarrollo económico» (Grondona, 5 de septiembre de 1970, p. 3). Sobre el primer punto, el periodista político estrella de *Mercado*, destacó que se trataba de una iniciativa que recogía las ambiciones de Frondizi (un crecimiento acelerado) y las de Krieger Vasena (un crecimiento sostenido). Sobre el segundo punto, destacó su novedad, dado que había que remontarse a Perón para encontrar una política de sesgo nacionalista de tal magnitud. Por último, sobre el tercer aspecto, señaló también su novedad dado que, en esta ocasión, había que remontarse al radicalismo (probablemente en referencia a Illia) para encontrar una política económica que no priorizara la estabilidad monetaria. De esta forma, Grondona concluyó que la nueva política económica ofrecía el atractivo de fijar metas ambiciosas y un ambiente de optimismo económico con un aumento acelerado de la oferta en sectores básicos y de punta, aumento de la producción y mayor redistribución junto a una política monetaria flexible (donde se preveía un esquema de micro devaluaciones)²². Este era un aspecto que, de cierta forma, podían compartir algunos de los analistas de *Mercado* aunque, por otro lado, objetó que la ambición de alcanzar un desarrollo del 8% anual podía llevar al descontrol de la inflación, lo cual era una gran preocupación del medio. Así, finalmente, remarcó que, la iniciativa de Ferrer podía sumar «a la presión de nuevas demandas que, excediendo la capacidad disponible, disparen un proceso de inflación acompañado, en el sector externo, por el estrangulamiento de la balanza de pagos» (Grondona, 5 de septiembre de 1970, p. 4) vía mayores importaciones y endeudamiento para inversión.

En un sentido diferente, Juan Carlos de Pablo opinó que el país enfrentaba, en las perspectivas para 1971, un déficit de demanda. Como consideró, el consumo debía aumentar lo más rápido posible evitando el rezago del salario real, mientras que debían revertirse las perspectivas de crecimiento negativas para incentivar la inversión privada. Adicionalmente, advirtió sobre la necesidad de replantear los presupuestos del gasto público con una tasa de inflación estimada del 10% anual para 1971, superando las tasas del 6% alcanzadas con Krieger Vasena. Sin embargo, el argumento del economista De Pablo era que «del diagnóstico anterior surge con evidencia que la política económica coyuntural para 1971 tiene que consistir en hacer aumentar la demanda en términos reales. Y hay un solo sector que en este momento puede realizar esta tarea: el sector público» (De Pablo, 1971, p. 19). Por ello, el economista llamaba a pagar las deudas del Estado con el sector privado a los fines de aumentar el gasto y acelerar los proyectos de inversión pública. Así, defendía que dicha su estrategia no era inflacionaria, ya que la absorción en los aumentos de los costos —mayores tarifas y salarios— sería amortiguada por la expansión (y que en todo caso si la tasa de inflación era mayor se trataba de un costo que había que pagar para evitar una depresión). El debate, contrario a Grondona, que abría De Pablo era que en el caso argentino la depresión económica no ayudaría a sanear la economía: «en una economía distorsionada como la nuestra, cuando hay una depresión quiebran tanto empresas sanas como enfermas y por otra parte subsisten tantas empresas sanas como enfermas» (De Pablo, 1971, p. 20).

21 Se trataba de una meta de crecimiento del 8% anual.

22 De hecho, cuando en el mes de diciembre de 1970 Enrique Guglielmelli, secretario del CONADE, presentara con autorización del gobierno el Plan de Desarrollo, *Mercado* insistiría que prever que las importaciones aumentarían en un año de 1560 millones de dólares a 2766 generaría un cambio abrupto en la estructura económica —vía un impulso sustantivo de las inversiones por 25% del PBI y un aumento de las exportaciones del 11,7% del PBI al 13,8%—, subiendo sustantivamente el endeudamiento con reservas constantes en 800 millones de dólares: de esta forma, el medio calificó que el plan no era apto para cardiacos (*Mercado*, 26 de noviembre de 1970, p. 17).

4. Tiempos turbulentos: del deterioro coyuntural a la resignación «Perón»

Desde el segundo trimestre de 1971 la cuestión de la inflación fue ganando intensidad en los debates. Los analistas de *Mercado* advirtieron sobre una tasa de precios mayoristas que corría al 25% complicando la meta de inflación anual del gobierno. Como causa principal del desbande inflacionario señalaron los aumentos salariales concedidos en una proporción similar que, avalados por el gobierno, se preparaban para una variación anual del 40% en los precios (que finalmente cerraría en 34% anual). Lo que preocupaba a los directivos de *Mercado* era que las empresas, ante un nuevo contexto inflacionario, debían enfrentar una coyuntura de iliquidez del crédito bancario. Esto último, se argumentaba, les impedía aumentar su *stock* para cubrirse del aumento de precios y afrontar el panorama —dado que el costo del dinero era claramente menos que el de precios— (considerando que la inflación intermensual se posicionaba en menos del 40% anual al igual que la tasa de interés). Adicionalmente, se llamó la atención en torno a la paralización de los planes de la inversión y el aumento del endeudamiento externo, lo que, con aumentos salariales desmedidos provocaría el aumento de precios (*Mercado*, 6 de mayo de 1975, p. 20).

Aquellos meses la economía se convulsionaba. Ferrer ya había dejado el Ministerio de Economía, y el nuevo ministro de Hacienda y Finanzas Juan Alberto Quilici presentó un nuevo presupuesto. Este, estimaba un peor escenario fiscal que el estimado hasta entonces: un deterioro de los ingresos de 830.400 millones de pesos a 823.000 millones, caída de la inversión de 408.600 millones a 350.000 y, más sustantivo, caída del ahorro de 2.500 millones a —5.000 millones—. El desequilibrio de la Tesorería se ubicaba en 34.000 millones: un 150% más que en 1970 —especialmente dado erogaciones que en el mismo lapso variaron al 29% frente a ingresos que lo hicieron en el 16%— (*Mercado*, 17 de junio de 1975, pp. 16–17). García Martínez, subrayó la cuestión de las minidevaluaciones. Como recordó, el objetivo de estas era hacer compatible la inflación interna con el equilibrio del balance de pagos y cierto nivel de reservas. Sin embargo, cuestionó al gobierno, los niveles periódicos del 2–3% no se ceñían a la realidad y el peligro de una sobrevaluación de la moneda local ponía en peligro el frente externo y cambiario. De esta forma, sostuvo: «la Argentina necesita exportar mucho más de los bienes que ya exporta, y muchos otros en que todavía no lo hace. Olvida además que el tipo de cambio se vincula no solo con las exportaciones, sino también con el volumen de las importaciones, de modo que la fijación de un tipo de cambio de criterio limitado para las primeras sin tomar en consideración las segundas, no tendrá ciertamente a mantener una balanza de comercio sana» (García Martínez, 1971, p. 15).

Cuando se designó sorpresivamente a Carlos Brignone como presidente del BCRA en agosto de 1971, el semanario puso en discusión que el nuevo titular debía enfrentar una deuda externa de alrededor de 600 millones de dólares con recursos estimados, considerando el saldo en divisas, la evolución de la balanza comercial y los recursos prestables, en 360 millones. El punto de *Mercado* se encontraba, nuevamente, en la sobrevaluación del tipo de cambio y el estrangulamiento externo que esto generaba. Por ello, se bregó por una «estrategia japonesa»: fijación de un tipo de cambio subvaluado respecto a la paridad como motor de una agresiva política de exportaciones e ingreso de divisas. Así, cuando se analizaron las declaraciones del nuevo banquero Brignone, *Mercado* apoyó su entusiasmo en torno a la promoción de las inversiones extranjeras:

para Brignone la importancia de la inversión extranjera se revela en un simple análisis: si no hubiese llegado el capital externo, el capital productivo dividido por el número de habitantes sería menor, es decir que el ingreso nacional *per cápita* habría mermado. Además, aclara que el capital extranjero vino a hacer lo que el capital nacional no pudo o no quiso hacer. (*Mercado*, 26 de agosto de 1971, p. 17).

Al poco tiempo *Mercado* entrevistó al presidente del BCRA. Inmediatamente lo interrogó sobre la cuestión del equilibrio de la balanza de pagos y su impacto en una potencial recesión. Dado que Brignone instrumentó un desdoblamiento del mercado de cambios —que derivó en uno financiero más alto y uno comercial más bajo— y un control de las importaciones; el funcionario aseguró que el tipo de cambio se corregiría al alza para defender el equilibrio externo. Posteriormente, *Mercado* indagó en la tensión entre la estabilidad interna y externa: «usted decía en una de sus últimas declaraciones que entre la estabilidad

interna y externa en principio se va a defender la interna, aunque se sacrifique la cotización del dólar» (*Mercado*, 4 de noviembre de 1971, p. 16). También se agregó que, de seguir la estrategia contraria —es decir, priorizar la estabilidad externa— habría conflicto social: «al subir el precio de la divisa suben los precios de los productos de importación, aumenta la capacidad de compra de los exportadores y suben los precios internos» (*Mercado*, 4 de noviembre de 1971, p. 16). El banquero, por su parte, le reconoció que con la política defendida evitaban la recesión, pero corrían el peligro de la inflación, que se atacaría a partir del equilibrio presupuestario financiado con recursos genuinos y reduciendo los gastos. Sin embargo, posteriormente, las discrepancias de *Mercado* lo hicieron retroceder en sus posturas y Brignone sostuvo que «en realidad estamos tratando de mantener un punto medio entre la inflación y la recesión para evitar caer en alguno de esos dos» (*Mercado*, 4 de noviembre de 1971, p. 17).

Una vez que, efectivamente, el BCRA subió las tasas de interés posicionándolas en terreno positivo (algo que reclamaba *Mercado*), fue García Martínez quien se refirió a las posibilidades de la instrumentación de un control de precios. Como consideró, la gestión del BCRA «buscaba un acuerdo voluntario de precios, que le permita al Gobierno contar con un instrumento idóneo afín de controlar este proceso sin autoritarismos y sin excesos burocráticos» (García Martínez, 20 de enero de 1972, p. 14). Sin embargo, el economista mostraba un significativo pesimismo respecto a dicha posibilidad, dado que un acuerdo de precios «altera todos los patrones de conducta tradicionales del mundo empresario, y modifica substancialmente sus creencias sobre la intangibilidad de su poder para fijar a su libre albedrío los precios» (García Martínez, 20 de enero de 1972, p. 14). Sin embargo, García Martínez se refirió al exitoso acuerdo de 1967 instrumentado durante la gestión de Krieger Vasena. Según consideró, este pudo celebrarse con éxito dado la alta confianza en la estabilidad económica y el buen clima de negocios que entonces reinaba, solo luego alterados con los acontecimientos de Córdoba y Rosario en 1969. En 1971, el economista no veía una coyuntura política estable, de hecho, entendía que existía una mayor «politización del a economía». Más específicamente, declaró que no existía confianza en los sectores productivos, y que de hecho había una tensión originada en el desequilibrio de la balanza de pagos y un tipo de cambio sobrevaluado en las transacciones comerciales. Esta preocupación, que aparentemente atravesaba a todos los analistas económicos de *Mercado*, era potencialmente peligrosa porque impedía una política crediticia expansiva destinada a revertir las expectativas de los sectores productivos. En estas condiciones, sentenciaba, es imposible exigir al sector privado una absorción de costos asegurando que «lo mejor que puede hacer el gobierno para materializar un acuerdo de esta índole es revertir a través de sus actos y sus declaraciones el clima de desconfianza que existe en la comunidad de negocios» (García Martínez, 20 de enero de 1972, p. 15).

A la preocupación del sector externo se sumó una merma por exportaciones agrícolas estimada en 200 millones de dólares, aunque *Mercado* apoyó las suposiciones del gobierno sobre un significativo salto exportador de la industria en 50 millones de dólares (+20 % anual) en 1972 (en sectores automotriz, siderúrgico, librería, maquinaria agrícola, entre otros), particularmente de los destinados al ALAC. Por otro lado, también se esperaba que la carne vacuna mejorara su dinamismo exportador, esperando que los envíos al exterior subieran de 29 millones de dólares mensuales a 40 (totalizando entre 450–480 millones anuales) (*Mercado*, 13 de abril de 1972a, p. 13). Así, la preocupación constante en torno al sector externo convivía con cierto optimismo:

son varias las incógnitas que aún falta despejar, tales como el grado de retención y la evolución de los precios internos, pero hay algunos hechos concretos que inducen a pronosticar un cambio de importancia en la promoción de exportaciones de los productos con mayor contenido de valor agregado. (*Mercado*, 13 de abril de 1972b, p. 14).

Sin embargo, y en el marco de reajustes tarifarios, García Martínez criticó duramente la política del gobierno. Particularmente consideró que se trataba de una política de tarifas políticas. El argumento del economista era que el aumento de tarifas que se realizó en el marco de la aceleración de la inflación «no solo significaba vincularlas a la evolución de los costos operativos, sino también constituirse en un instrumento esencial de ahorro forzoso que permitiese obtener compulsivamente de la comunidad los cuantiosos fondos requeridos para el desarrollo de los planes de infraestructura» (García Martínez, 13 de abril

de 1972, p. 16). La crítica era que los aumentos exorbitantes —es decir, a su criterio, muy por encima de los costos operativos— significaban un descenso en el nivel de vida de las familias y que no existía un «criterio social». Ciertamente, la preocupación de fondo de García Martínez, al contrario de sus colegas de *Mercado* que ponían en el centro, principalmente, el equilibrio externo, era el agravamiento de la situación política del país. En este marco, sugirió que

una política económica caracterizada por un intento sistemático de corregir las distorsiones que genera el proceso inflacionario y que, a su vez, se apoya en una dura política de contención de salarios, termina por ser contradictoria en sí e inconsistente con la realidad política de la actual Argentina. Mantenerse firme en la política salarial y proceder a ajustar hacia arriba en forma sustancial el tipo de cambio, las tarifas de los servicios públicos, el precio del dinero y otras variables importantes, tiende a impulsar sin dudas la capitalización del país y a corregir los desequilibrios del sector externo, pero tiene un explosivo costo social porque implica porque implica una restricción del consumo que es insoslayable en el enfoque mencionado. (García Martínez, 1972, p. 16).

Las perspectivas para el segundo semestre de 1972 avicinaban un déficit del balance de pagos de 250 millones de dólares hacia fin de año, aunque las autoridades, como remarcaba *Mercado*, festejaban haber completado un 50% del déficit de la Tesorería en el primer semestre (unos 130.000 millones de dólares o 2,5% % del PBI) y que los anticipos del BCRA solo llegaron en julio a 24% del total estimado²³. Sin embargo *Mercado* advirtió sobre la presión inflacionaria de un déficit que era el triple del alcanzado en 1971, con una variación del gasto del 68% frente a ingresos en 57%. El ministro Licciardo aludía, en aquella coyuntura, a que el gasto, y la necesidad de mantener las obras públicas, eran controlables. Más adelante, *Mercado* dio cuenta de las tensiones entre el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos con las empresas estatales. Particularmente puso el foco en la no autorización para implementar aumentos de tarifas como en la falta de subsidios, justamente poniendo en evidencia que ante los necesarios reajustes «se temen las repercusiones políticas de un aumento de ciertos productos como son los combustibles» (*Mercado*, 14 de septiembre de 1972, p. 16) que afectarían las cuentas públicas.

La inflación, definitivamente, se convirtió en la principal preocupación de *Mercado*. La cuestión surgió de una encuesta realizada por el semanario a empresarios donde se concluyó que el 61% de los encuestados la situaba como el principal problema. De esta forma, se dio inicio a un ciclo de entrevistas a diferentes referentes económicos como Roberto Ares, ministro de Hacienda de Juan Perón, Alfredo Esposito, economista de *Nueva Fuerza* (el espacio político fundado por Álvaro Alsogaray), Marcelo Diamand, el norteamericano Henry Wallich, Rogelio Frigerio y Leonardo Anidjar (entonces secretario de Hacienda), entre otros²⁴. La inflación, que cerró 1972 en 34% y su tendencia al alza preocupaba.

No obstante, hacia fines de 1972 las perspectivas favorables de *Mercado* se concentraban un aumento del PBI y la moderación de una inflación que, anualizada, se encaminaba a la zona del 60% anual. Sin embargo, se plantearon dudas acerca de la posibilidad de compatibilizar la desaceleración de la inflación

23 Aunque claramente la situación respecto al déficit fiscal se venía deteriorando en porcentaje del PBI (1,15% en 1970, 3,72% en 1971 y 5,06% en 1972). Si bien la tasa de crecimiento del PBI se mantuvo entre 3,5% y 5,5% en estos años, la inflación se agravaba (13,5% en 1971, 34,7% en 1972 y 58,4% en 1973).

24 El primero bregó por un tratamiento gradual de reducción progresiva en dos o tres años con una sensible baja del déficit fiscal e incentivo al ahorro-inversión privado; el segundo se mostró partidario de un *shock* eliminando la financiación inflacionaria por crédito genuino controlando la oferta monetaria por sobre la oferta de bienes soportando cierto desempleo. Postura similar a esta última manifestó Henry Wallich. Anidjar, por su parte, atribuyó al problema inflacionario argentino una falta de acuerdo entre grupos sociales por la distribución de los ingresos situando en la base de cualquier plan la necesidad de un acuerdo entre Estado, empresarios y sindicatos. Frigerio, por su parte, atribuyó las causas de la inflación al deterioro de los términos de intercambio y puso el foco en sustituir de forma rápida importaciones con alta demanda de divisas para controlar el mercado cambiario y evitar el traslado a precios. Diamand adhirió a un diagnóstico similar por el cual la inflación estructural (originada en los cuellos de botella) de la economía impactaba en una inflación cambiaria, en definitiva, problema de la estructura productiva desequilibrada. El debate inflacionario se puede seguir en varios números de *Mercado* entre el 155 y el 166.

con el crecimiento del producto, particularmente por la tensión entre las exportaciones y el papel de las paritarias en vistas de la llegada de un nuevo gobierno. El equilibrio del balance de pagos, la mantención del ritmo devaluatorio, la moderación del gasto público y la liquidez real, eran algunas de las cosas que más preocupaban (*Mercado*, 14 de diciembre de 1972, pp. 22–26). Sin embargo, entrado 1973 las perspectivas favorables en torno a la evolución económica seguían creciendo en *Mercado*. Especialmente, el entusiasmo se concentró en las perspectivas favorables para las exportaciones estimadas anualmente en 200 millones de dólares con importaciones en 120 millones de dólares (arrojando un superávit de 80 millones de dólares). El mejor desempeño del sector vacuno y la reversión de la tendencia negativa de bienes agrícolas con resultados significativamente altos contribuían a fortalecer la perspectiva optimista.

Sin embargo, la política de tarifas siguió estando entre las principales preocupaciones de *Mercado*. En aquel entonces se advirtió que el problema generado en el déficit público a causa del menor precio del crudo al que comerciaba YPF (de 13 dólares a nivel nacional contra 25 dólares en EE. UU.) era uno de los principales conflictos. Los conflictos entre funcionarios, como se analizaba, desataron disputas desde la Subsecretaría de Energía. Entonces, esta obligaba a las firmas del Estado a elaborar sus previsiones sobre un tipo de cambio y tasas de interés más bajas que las que regían (*Mercado*, 15 de marzo de 1973, p. 12), lo que claramente atentaba contra el equilibrio presupuestario.

Posteriormente, cuando el ministro Wehbe propuso rever los gastos y previsiones presupuestarias, *Mercado* sostuvo que se trataba de una decisión acertada. Las estimaciones realizadas para diciembre de 1972 que calculaban aumentos salariales del 30%, un déficit de 690.000 millones de pesos y un costo de vida del 45% habían fracasado. De hecho, sugiriendo que se debía evitar cometer el mismo error, se subrayó que en los tres primeros meses de 1973 el costo de vida subió 22% interanual y el nivel de precios 90%, bastante arriba de lo estimado. Si bien estos fueron provocados, como se estimó, por incrementos inesperados en el precio de la carne, y otros autorizados en bienes representativos de la canasta alimentaria como la leche, comenzó a cundir cierta preocupación por la coyuntura económica. De esta manera, se sostuvo que «el panorama para, hasta estos dos próximos meses, hasta la entrega del gobierno a las nuevas autoridades, se estima más difícil aun: en este periodo se trasladaran a los precios los recientes aumentos de las tarifas de los combustibles, transportes por automotor, transporte por ferrocarril, gas, subterráneo, hierro redondo y chapa, vinos y aceite» (*Mercado*, 12 de abril de 1973, p. 16). De la misma forma, *Mercado* subrayó que si bien el nuevo gobierno asumiría con un crecimiento de las reservas en el BCRA (de 793 millones en octubre contra 541 en diciembre de 1972), una deuda externa total que creció de casi 600 millones de dólares en 1973 a 3.000 millones en 1978 —concentrada, en gran medida, en el sector público—, planteaba una coyuntura desafiante. Sobre las vísperas del gobierno de Perón, Grondona sugirió que militares y peronismo eran hermanos y enemigos aludiendo a una metáfora de Carl Schmitt. Su punto, era que eran parte del mismo juego en que se encontraba envuelta la política argentina, habida cuenta de que el semanario manifestaba con preocupación el aumento de la violencia política, y que, en tanto, Perón era una necesidad. Paralelamente, el editor de *Mercado* sugería que

Perón prometió ser un freno a la intemperancia y una prenda de paz. Ahora, no hay otra actitud posible que creerle, porque él o el caos son quienes marcaran la senda del proceso político en marcha (...) de este hombre de setenta y ocho años se espera la obra titánica que hoy no puede llevar a cabo ningún argentino en la plenitud de su vida (...) ojalá esta esperanza tome cuerpo. (*Mercado*, 21 de junio de 1973, p. 1).

5. Reflexiones finales

Mercado nació con una iniciativa destinada a informar a sectores empresarios nacionales y extranjeros de Argentina. Se caracterizó por una intensa propaganda que indicaba amplios recursos provenientes de diversificados sectores económicos privados, una compleja estructura organizativa y un conjunto de participantes altamente calificados. Estos últimos, venían de una activa participación en medios de renombre nacional, con carreras maduras en el periodismo económico, y en menos casos en la función pública, el

sector empresario local o la educación superior en instituciones privadas. Esto dotó al proyecto editorial de cierta estabilidad, evidenciada en la permanencia y alta frecuencia de sus columnistas y el crecimiento del medio en volumen editorial y periodicidad semanal. Al momento de su nacimiento, sus preocupaciones estuvieron centradas en el reciente «Cordobazo» y atravesadas por el anhelo de la gestión Krieger Vasena–Onganía en la economía. Esta última, cabe subrayar, atravesó todo el periodo analizado, como parte de una política económica virtuosa. Según se entendía, esta concilió la contención salarial con la estabilidad, el aumento de las inversiones y la apertura al capital extranjero, tres de las grandes preocupaciones económicas de *Mercado* y condiciones necesarias para la afluencia de los negocios —motor de toda economía—. Estabilidad, representaba en la visión de *Mercado*, condiciones óptimas para la inversión, los negocios y, consecuentemente, el crecimiento. Esto iba ligado de una estabilidad monetaria que exigía, en sus argumentos, cierta contención salarial para dar paso al crecimiento que sustente, posteriormente, aumentos reales de los ingresos. Sin dudas esto se encontraba alineado con la preocupación y la defensa de los capitales privados, particularmente del extranjero.

En este sentido, se entendió que la fase posonganiato de la Revolución Argentina requería, para evitar el conflicto social, organizar una base de apoyo política. Esto evitaría, se argumentó, caer en la irresponsabilidad fiscal en búsqueda de apoyo político, algo cuestionado por Grondona y economistas como García Martínez. El anonimato de *Mercado* también hizo eco de estas propuestas, incluso adoptando la voz de diferentes cámaras empresarias. La cuestión de fondo, y que quizás era lo que más preocupaba, fue la capacidad del sector privado para absorber aumentos que no se encontraban fundados genuinamente en una dinámica económica virtuosa. Sin aumentos de la productividad, sin mayores inversiones extranjeras y mejora del clima de negocios la Argentina no se desarrollaría postuló García Martínez señalando el principal motor de la economía. Estos fueron los lentes con los que defendieron las ideas económicas en *Mercado*, y lo hicieron frente a funcionarios y economistas de renombre mediante reportajes que sondeaban las principales tensiones en esta clave: actividad interna o equilibrio cambiario, mercado interno o exportaciones. Sin embargo, la llegada de Ferrer no estuvo plagada de grandes críticas, la voz prudente de Grondona como la de Juan Carlos de Pablo y el conjunto de *Mercado* vieron una oportunidad virtuosa de expandir las industrias básicas y reactivar el consumo y la actividad privada, al margen de que se advirtiera siempre la falta de énfasis en la estabilidad monetaria. El desarrollo de la industria en sectores básicos, el aumento de exportaciones de alto valor agregado y, en general, el crecimiento del PBI era un norte, y como se dijo oportunamente, el Estado tenía un rol que cumplir direccionando al sector privado. Estos postulados demuestran, sin embargo, que en *Mercado* no todo era estabilidad e inversiones extranjeras, sino que otros economistas y periodistas veían en la estrategia de perfil económico–nacional de Ferrer un mayor virtuosismo del Estado en la economía.

Posteriormente, desde 1971, el deterioro de las cuentas públicas y la inflación avanzó en 1971 convirtiéndose en una de las preocupaciones principales. Volvió la siempre latente inquietud por una irresponsable política de ingresos y la capacidad del sector privado para afrontarla sin liquidez y proyectos de inversión pública. La preocupación en torno al desequilibrio fiscal y de precios se complementó con la del balance de pagos. Si se suma el aumento de la violencia política, algo que estuvo entre las angustias centrales desde los orígenes de *Mercado*, se entenderá la intranquilidad que generó la cuestión tarifaria y la capacidad de la sociedad para enfrentar los mayores costos. Estos episodios de la coyuntura política y económica fueron, según entendemos, encerrando a *Mercado* en una posición de resignación respecto del regreso del inminente líder Juan Perón por tercera vez al poder. Incluso subrayando que se trataba de periodistas económicos no afectos al peronismo y cercanos al liberalismo industrialista de la época: con Perón al poder se depositaron las esperanzas en la posibilidad de reducir la violencia y acomodar la política para la economía.

Referencias bibliográficas

- Belini, C., Korol, J. C. (2012). *Historia económica de la Argentina durante en el siglo XX*. Siglo XXI.
- Blum, W. (2005). *Asesinando la esperanza: intervenciones de la CIA y del Ejército de los Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial*. Editorial Oriente.
- Cortés Conde, R. (2005). *La economía política de la Argentina en el siglo XX*. Edasha.
- Delgado, V.; Mailhe, A., Rogers, G. (Comp.) (2014). *Tramas impresas: publicaciones periódicas argentinas (XIX-XX)*. Universidad Nacional de la Plata.
- Ferrer, A. (2012). *La economía argentina*. Fondo de Cultura Económica.
- Gerchunoff, P., Llach, L. (2019). *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Emecé.
- Girbal Blacha, N. (2021). Prólogo. En M. Rougier y C. Mason. *A las palabras se las lleva el viento. Lo escrito, queda: revistas y economía durante el peronismo* (11-21). Eudeba.
- Gordillo, M. (2003). Protesta, rebelión y movilización. En D. James. *Violencia, proscripción y autoritarismo (1966-1973)* (330-380). Sudamericana.
- Haidar, V. (2017). Batallando por la reactivación del liberalismo en la Argentina: la revista ideas sobre la Libertad entre 1958 y 1976. *Sociohistórica*, (40). <https://doi.org/10.24215/18521606e033>
- James, D. (1999). *Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina 1946-1976*. Sudamericana.
- Jáuregui, A. (2015). El CONADE: Organización y resultados (1961-1971). *Anuario IEHS*, (29 y 30), 141-158. [https://anuarioiehs.unicen.edu.ar/resumenes/2014-15/6%20El%20CONADE%20organizaci%C3%B3n%20y%20resultados%20\(1961-1971\).html](https://anuarioiehs.unicen.edu.ar/resumenes/2014-15/6%20El%20CONADE%20organizaci%C3%B3n%20y%20resultados%20(1961-1971).html)
- Rapoport, M. (2020). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Emecé.
- Romero, L. A. (2016). *Breve historia contemporánea de la Argentina (1916-2010)*. Fondo de Cultura Económica.
- Rougier, M. y Fiszbein, M. (2006). *La frustración de un proyecto económico: el gobierno peronista de 1973-1976*. Manantial.
- Rougier, M. y Mason, C. (2021). Estudiar las revistas de economía en el peronismo. Desafíos y potencialidades. En M. Rougier y C. Mason, *A las palabras se las lleva el viento. Lo escrito, queda: revistas y economía durante el peronismo* (15-30). Eudeba.
- Rougier, M. y Odisio, J. (2017). *La argentina será industrial o no cumplirá sus destinos: las ideas sobre el desarrollo nacional (1914-1980)*. Imago Mundi.
- Rougier, M., Mason, C. (2023). *A las palabras se las lleva el viento, lo escrito queda. Las revistas en los orígenes de la profesionalización del campo de la economía (1956-1966)*. Imago Mundi.

Fuentes

- A la búsqueda del tiempo perdido (24 de septiembre de 1970). *Mercado* (63), 14-16.
- Al lector. (21 de junio de 1973). *Mercado* (206), 1.
- Cómo vivir en la inflación. (6 de mayo de 1975). *Mercado* (95), 19-20.
- La crisis económica según Brignone. (4 de noviembre de 1971). *Mercado* (121), 15-16.
- De Pablo, J. (25 de marzo de 1971). La recesión no es inevitable. *Mercado* (89), 18-19.
- Delgado, J. (17 de julio de 1969). Problemas políticos y tiempos social. *Mercado* (1), 5-7.
- Las deudas del gobierno. (14 de septiembre de 1972). *Mercado* (166), 15-16.
- Exportaciones: ¿puede salvarse el año? (13 de abril de 1972). *Mercado* (144), 13.
- García Márquez, C. (23 de noviembre de 1969). El estancamiento económico argentino. *Mercado* (24), 12-14.
- García Martínez, C. (26 de agosto de 1971). Técnica de minidevaluación. *Mercado* (111), 13-15.
- García Martínez, C. (20 de enero de 1972). La política de precios. *Mercado* (172), 13-14.
- García Martínez, C. (13 de abril de 1972). Más allá de las tarifas eléctricas. *Mercado* (144), 14-16.
- Grondona, M. (1969). El proceso. Economía y política. *Mercado* (14), 5-6.
- La inflación de 100 por ciento (12 de abril de 1973). *Mercado* (196), 15-16.

- Landrú (17 de julio de 1969). Economía y política. *Mercado* (1), 7-9.
- Landrú (23 de noviembre de 1969). Los empresarios juzgan, el gobierno se previene. *Mercado* (24), 7-8.
- Un plan de desarrollo no apto para cardíacos. (26 de noviembre de 1970). *Mercado* (72), 17.
- Las posibilidades agropecuarias. (13 de abril de 1972). *Mercado* (144), 13-14.
- Prebisch: en Argentina es diferente. (7 de mayo de 1970). *Mercado* (43), 15-16.
- El presupuesto de nunca acabar. (17 de junio de 1971). *Mercado* (101), 16-17.
- Qué puede hacer Brignone en el Banco Central. (26 de agosto de 1971). *Mercado* (111), 15-17.
- Ribas, A. (24 de septiembre de 1970). Los capitales extranjeros. *Mercado* (63), 15-18.
- Sigaut, L. (28 de agosto de 1969). Política de ingresos. *Mercado* (7), 10-12.
- Solá, A. (5 de febrero de 1970). Examen de los estímulos a la exportación. *Mercado* (30), 16-17.
- Tarifas, un mal trago inevitable. (15 de marzo de 1973). *Mercado* (192), 10-12.
- El producto bruto y su evolución en 1973. (14 de diciembre de 1972). *Mercado* (179), 22-26.
- Grondona, M. (1970). El actual Plan Económico. *Mercado* (69), 2-3.
- Delgado, J. (28 de agosto de 1969). Al lector. *Mercado* (7), 4-5.
- Al lector. (24 de julio de 1969). *Mercado* (2), 5-6.

JOSÉ–MIGUEL MARTÍNEZ–CARRIÓN Y JOSEP–MARÍA RAMON–MUÑOZ. (2023). *EL BIENESTAR BIOLÓGICO EN LA ESPAÑA RURAL: ENSAYOS DE HISTORIA ANTROPOMÉTRICA*. PRENSAS UNIVERSITARIAS DE ZARAGOZA (VICERRECTORADO DE CULTURA Y PROYECCIÓN SOCIAL). 331 PÁGINAS, ISBN: 978–84–1340–770–8

Daniel Ferrari¹

El libro *El bienestar biológico en la España rural: Ensayos de historia antropométrica*, editado por José–Miguel Martínez–Carrión y Josep–María Ramon–Muñoz, es una recopilación de estudios que examinan el bienestar biológico y los niveles de vida en la España rural desde el siglo XVIII hasta el siglo XX, desde la (ya no tan) innovadora, pero siempre útil y atractiva, óptica de los indicadores sintéticos de antropometría. Este volumen se inscribe en la serie *Monografías de Historia Rural de las Prensas Universitarias de Zaragoza* (PUZ). Representa un aporte significativo a la historiografía española, basado en la aplicación de métodos antropométricos, que nuclea a diecinueve autores destacados en el campo de estudio.

El libro está organizado en once capítulos que abordan diversas dimensiones del bienestar biológico, como la estatura, el peso y la esperanza de vida, hasta indicadores más novedosos, como el dimorfismo sexual, el índice córmico y la fuerza de presión manual que introducen en el capítulo de apertura del texto. Cada capítulo se centra en una región o aspecto particular de la historia rural española, proporcionando una visión detallada y matizada de los cambios y continuidades en la salud y la nutrición de la población rural. A continuación, se describen, brevemente, los principales contenidos de dichos capítulos, a modo de guía para su lectura:

El primer capítulo, titulado *El bienestar biológico en la España rural contemporánea. Un estado de la cuestión con nuevos resultados*, analiza el uso de la talla como indicador de niveles de vida, destacando su importancia para entender la disponibilidad de alimentos y las transiciones demográficas y nutricionales.

En el segundo capítulo, *Análisis e interpretación de tendencias de estatura en el muy largo plazo. El caso de Montefrío (Granada) entre los siglos XVIII y XX*, se revisa el sistema de reclutamiento militar obligatorio basado en las quintas², originado en el siglo XVIII y extendido en el siglo XIX³. Montefrío evidencia una correlación inversa entre la tasa de mortalidad y la estatura masculina, reflejando el deterioro nutricional neto debido a factores socioeconómicos, ambientales e institucionales. Entre los siglos XVIII y XIX, Montefrío pasó de una economía de subsistencia estable a una más precaria, exacerbada por la dependencia del mercado tras las reformas liberales y el crecimiento poblacional, en un contexto malthusiano. La mejora en la estatura en el siglo XX se asocia con la industrialización y avances sociosanitarios, destacando la especialización en el olivar como clave para aumentar ingresos y reducir la estacionalidad laboral.

El tercer capítulo, *Nivel de vida biológico y diversidad socioeconómica en la España central, 1837–1936*, examina la evolución de la estatura y el índice de masa corporal en la región central de España, desta-

1 Estudiante de Doctorado en Historia Económica (Facultad de Ciencias Sociales, Udelar).

2 Las quintas fueron un sistema de reclutamiento forzoso de jóvenes para el Ejército de España, vigente desde la primera mitad del siglo XVIII hasta 1912. Este método dividía el territorio en regiones llamadas «quintas», cada una representando un grupo de jóvenes que debían alistarse al cumplir 18 años.

3 Montefrío es un municipio situado al noroeste de la provincia de Granada, limítrofe a Jaén y Córdoba.

cando variaciones significativas entre localidades y la influencia de factores locales. El estudio no detecta una penalización en la estatura de las poblaciones urbanas cercanas a la capital, sugiriendo condiciones de vida saludables. Estos hallazgos subrayan la importancia de considerar factores locales y la influencia urbana en la evolución física y nutricional de las poblaciones rurales de la región.

Por su parte, en el cuarto capítulo, *Bienestar biológico y desigualdad nutricional en la España rural mediterránea, 1840–1965: regadío versus secano*, se exploran las diferencias nutricionales según el tipo de agricultura. Se analiza la evolución de la estatura media entre zonas de regadío y secano y la desigualdad en las estaturas entre trabajadores agrícolas y profesionales no manuales. Las diferencias antropométricas entre mozos aptos y excluidos fueron más notables en la agricultura de secano, sugiriendo una relación entre la distribución de la renta, la desigualdad nutricional y el bienestar biológico en distintas zonas agrarias⁴.

El quinto capítulo se denomina *Retraso y castigo: el nivel de vida biológico en el medio rural extremeño (1855–2000)* y considera la desigualdad antropométrica en Extremadura, la región más rezagada de España. Se destaca una relación inversa entre crecimiento físico y desigualdad a largo plazo, contraria a hallazgos previos en España. El capítulo analiza la brecha de alturas entre campo y ciudad desde la perspectiva de la «penalización urbana de la altura», explorando factores como la proximidad o falta de acceso a alimentos. Esta penalización refleja cómo las condiciones de vida y características sociales del entorno rural han contribuido a una estatura promedio inferior en comparación con las zonas urbanas.

El sexto capítulo, *La estatura masculina en la Bizkaia rural. Una aproximación al nivel de vida biológico del mundo rural vasco*, estudia el período 1876–1936, que resultó clave para el crecimiento económico moderno. Analiza el «rural premium» durante la primera industrialización vasca y cómo mejoras en nutrición, salud e higiene contribuyeron a la convergencia rural–urbana, erosionando la ventaja rural inicial. El texto muestra cómo la actividad agraria mejoró el estado nutricional en el caserío vasco y muestra que la estatura no fue reflejo de desnutrición significativa.

El caso de Cataluña se trata en el séptimo capítulo, *Dinámica agraria y estatura física en la Cataluña rural, 1861–1936*, que se enfoca en Lleida y destaca la similitud entre fluctuaciones de la producción agrícola y la estatura de los habitantes. Advierte sobre la cautela necesaria en esta interpretación, debido a la muestra de localidades utilizada, y subraya la importancia de otros determinantes como la disponibilidad de alimentos. Presenta datos de estatura de 21 localidades rurales de Cataluña occidental, obtenidos de los «Libros de reclutamiento y declaraciones». El estudio muestra un aumento en la estatura de los jóvenes con dos etapas de crecimiento y una correlación entre la producción agrícola y la estatura de los reclutas.

En *Diferenciación social y niveles de vida biológicos en la España interior, 1880–1980* (capítulo 8), el texto presenta la relación entre la altura y el bienestar físico durante el siglo XX, centrándose en cómo factores socioeconómicos como la residencia, educación y ocupación afectan la nutrición y salud de la población⁵. Se subraya la sensibilidad de la altura masculina a estos condicionantes, evidenciando que la educación, medida por niveles de alfabetización, tiene un impacto significativo en la estatura y refleja diferencias entre grupos educativos y sociales.

El noveno capítulo, *Bienestar biológico y desigualdad en el área rural de las Canarias Orientales: Lanzarote, 1886–1990*, aborda la malnutrición en la población rural de esa isla, resaltando la evolución de la estatura a lo largo de un siglo. El análisis muestra las tendencias del estado nutricional en la población rural, evidenciando cambios significativos debido a la modernización y el desarrollo turístico experimentado desde la década de 1960. En este marco, se enfatiza la importancia del consumo de alimentos como el gofio para mitigar hambrunas y la disparidad en el crecimiento de la estatura entre distintos grupos

4 Los mozos aptos son los jóvenes incluidos en el estudio que fueron convocados al servicio militar y se presentaron para la medición o «talla» entre 1907 y 1990.

5 «España interior» refiere a las regiones del país situadas lejos de la costa y sin acceso directo al mar. Estas zonas tienden a ser más rurales y menos densamente pobladas.

socioeconómicos, atribuida tanto a déficit calóricos y nutricionales como a un excesivo consumo de grasas saturadas.

El décimo capítulo, ¿Rompiendo el círculo vicioso de la pobreza? Bienestar biológico durante la transición demográfica en el Aragón rural, concluye que, aunque el control de la fecundidad mejoró el bienestar biológico de los hijos de una generación, no garantizó su ascenso social. Se encuentra, por tanto, una relación débil entre movilidad social y control de la fecundidad.

Finalmente, el último capítulo, *El bienestar biológico en la transición al mundo urbano-industrial durante el siglo XX: Un estudio de caso en la periferia madrileña*, considera la evolución del estado nutricional de la población de Villaverde durante su transición a un entorno urbano-industrial para el periodo 1912-1974⁶. En esta parte se discute cómo la anexión de Villaverde a Madrid en 1954 y su desarrollo industrial posterior influyeron en la salud y bienestar de la población.

En suma, *El bienestar biológico en la España rural* ofrece una contribución significativa al campo de la historia económica y social de España. La obra destaca por su enfoque multidisciplinario. Los diversos capítulos proporcionan una visión rica y matizada de las condiciones de vida en el medio rural español, abarcando un amplio rango temporal y geográfico.

Las dos principales contribuciones recaen, por un lado, en el análisis detallado de las tendencias del bienestar biológico en el mundo rural de España a lo largo de tres siglos, y por otro, en cómo los cambios ambientales y las transformaciones socioeconómicas han influido en la evolución de ese bienestar.

La obra también presenta algunas limitaciones. La dependencia de muestras específicas en ciertos estudios puede limitar la generalización de los resultados. Además, aunque se ha realizado un esfuerzo significativo por incluir diversas regiones de España, algunas áreas pueden estar subrepresentadas, lo que podría afectar el alcance de los hallazgos. También, al no contar con las alturas femeninas, se limita la comprensión de la evolución de las diferencias entre varones y mujeres en la historia rural española.

De todos modos, se trata de una obra muy bien escrita, organizada y consistente, que aborda una temática de indudable acumulación en las últimas tres décadas y muestra varias direcciones de hacia dónde está caminando la investigación en este campo de la historia económica. Se trata, en definitiva, de un libro de lectura obligatoria para quienes tengan interés en la antropometría como forma de aproximarse a la interpretación y comprensión de la trayectoria de largo plazo de economías, sociedades y regiones.

6 El estudio alcanza a jóvenes reclutados a la edad de 20-21 años en 1933-1969 (cohortes de 1912 a 1948), extendiéndose en algunos parámetros hasta el reemplazo (sistema de reclutamiento del régimen franquista) de 1974 (cohorte de 1954).



REVISTA
**Historia Económica
de América Latina**



ASOCIACIÓN
URUGUAYA
DE HISTORIA
ECONÓMICA