

Artículo

Altos ingresos, recursos naturales y populismo. La desigualdad en Colombia en el espejo latinoamericano (1938-1988)

Javier E. Rodríguez Weber* 

Universidad de la República (Montevideo, Uruguay)

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido: 31 de agosto de 2021

Aceptado: 23 de marzo de 2022

On-line: 28 de junio de 2022

Códigos JEL:

D31

N36

N56

P48

Palabras clave:

Desigualdad

Colombia

Populismo

Recursos naturales

JEL classification:

D31

N36

N56

P48

Keywords:

Inequality

Colombia

Populism

Natural resources

R E S U M E N

En el presente artículo se realizan tres contribuciones principales. La primera es la propuesta de una alternativa metodológica para la estimación de los altos ingresos en Colombia entre 1938 y 1988 basada en la metodología de las tablas sociales dinámicas. Ello permite superar el escollo que supone la ausencia de registros tributarios en gran parte del continente. La segunda son las estimaciones que resultan de este trabajo, las que se presentan en un anexo estadístico online. La tercera es en el análisis histórico de la dinámica seguida por los altos ingresos y su relación con la desigualdad total. Se concluye que el aumento en los precios del café benefició principalmente a los terratenientes, siendo un factor determinante en el aumento de la participación del 1% en el ingreso total y, por esa vía, en el incremento de la desigualdad total. El análisis comparado sugiere que esta tendencia, que diferencia a Colombia de otros países latinoamericanos, fue el resultado de la ausencia en ese país de un régimen de tipo populista.

© 2022 Asociación Española de Historia Económica

Top incomes, natural resources, and populism. Colombian inequality in the Latin American mirror (1938-1988)

A B S T R A C T

The paper makes three primary contributions. First, it presents an alternative method of estimating income inequality, one based on dynamic social tables, that allows measuring top incomes shares when fiscal records are not available. The second contribution is the series of estimations themselves, which are included in the statistical appendix. Third, it presents a comparative historical analysis of the results. Overall, it concludes that the rise in coffee prices in Colombia during and after World War II primarily benefited landowners and thus resulted in an increase in the income share of the top 1% as well as in total inequality. The comparative analysis suggests that the trend, which differentiates Colombia from other Latin American countries, was the result of the nation's lack of populism.

© 2022 Asociación Española de Historia Económica

* Autor para correspondencia. Correo electrónico: javier.rodriguez@cienciassociales.edu.uy (Javier E. Rodríguez Weber).

1. Introducción

A fines de los años noventa, Anthony Atkinson (1997) llamaba la atención sobre un hecho que creía entrever: los economistas estaban retomando su interés por la desigualdad. Hoy, casi un cuarto de siglo después, aquellos indicios se han transformado en tendencia. En los últimos años, y particularmente desde del 2008, la distribución del ingreso y la riqueza ha vuelto a estar en el centro de la disciplina económica.

El renovado interés por la desigualdad entre los economistas presenta algunos rasgos particulares. Tres son, en mi opinión, las características que justifican diferenciar la literatura reciente del grueso de la producción académica anterior. Por una parte, la importancia asignada a los procesos históricos. Los nuevos estudios suelen ubicar el período contemporáneo en una perspectiva de largo plazo, en el entendido de que conocer la historia de un fenómeno es una excelente forma de acercarse al mismo (Bértola y Williamson, 2017; Lindert y Williamson, 2016; Milanovic, 2016; Piketty, 2014, 2019; Rodríguez Weber, 2017a). Una segunda característica refiere al foco puesto en los últimos fractiles de la distribución, al punto que conceptos como el 1% se han hecho tan populares entre los especialistas como el índice de Gini, e incluso más entre el conjunto de la ciudadanía (Atkinson y Piketty, 2007, 2010; Piketty, 2014; Rodríguez Weber, 2017b; Souza, 2018).

La atención en los sectores más acomodados, aunada a la preferencia por medidas que captan la participación de estos en el ingreso total, ha venido de la mano de la crítica a las estimaciones tradicionales, basadas en encuestas de hogares. Se aduce que estas tienen dificultades para captar los ingresos de la cúspide, lo que no solo deriva en la subestimación del nivel de la desigualdad, sino que obstaculiza la comprensión de su dinámica. Como las encuestas solo miden adecuadamente los ingresos provenientes del trabajo, los análisis realizados a partir de estas tienden a señalar a la dispersión salarial como el factor más importante para explicar la desigualdad total. En la medida que aquella se entiende, en lo fundamental, como un resultado del mercado de trabajo, se favorece una perspectiva según la cual la desigualdad es, básicamente, un problema de precios relativos. Según este abordaje —que podemos denominar *mercado-céntrico*—, dado que los ingresos de los hogares se componen de la retribución que perciben las familias en tanto poseedoras de factores de producción, son las variaciones de los precios relativos de estos los que provocan cambios en la desigualdad. En consecuencia, la oferta y demanda de factores se constituye en la explicación central de la distribución de los ingresos de mercado.

La nueva literatura se aleja de esta perspectiva no porque reste importancia a los mercados de factores, sino porque señala que estos nunca actúan en un vacío institucional, destacando que sus precios están determinados por otros mecanismos además de la oferta y la demanda. Llegamos así a la tercera de las características de la nueva literatura: la predominancia de un enfoque que podemos denominar de *economía política*. Según esta perspectiva, lo que ocurre en la esfera política e ideológica es tan importante para la desigualdad como lo que sucede en el mercado. A modo de ejemplo, la brecha de ingresos entre trabajadores calificados y no calificados no depende solamente de lo que ocurra con la oferta y demanda de cada tipo de trabajo; igual de relevante es la institucionalidad del mercado laboral, la existencia, nivel y evolución del salario mínimo, la presencia y características

de los mecanismos legales de negociación de los salarios, la existencia y fuerza de los sindicatos de trabajadores, la promoción o represión de los mismos por parte del Estado, la influencia política de las organizaciones empresariales o la regulación del derecho de propiedad, entre otros. De esta forma, la incidencia de instituciones y organizaciones sociales y políticas, como los Gobiernos, antecede a la redistribución que puede realizarse mediante el cobro de impuestos. Es decir, que contribuyen, junto con la oferta y la demanda, a determinar el precio de los factores y, por tanto, afectan la distribución del ingreso de mercado (Atkinson, 2015; Levy y Temin, 2011; Piketty, 2015; 2019; Rodríguez Weber, 2016; Stiglitz, 2013; Temin, 2018).

Como muestran varios de los trabajos citados, los latinoamericanos no hemos estado ajenos a esta renovación. Habitantes de una región que por largo tiempo ha tenido en la desigualdad uno de sus problemas centrales, varios académicos del continente hemos contribuido a alimentarla. Estos aportes presentan sus propias características, tanto en lo metodológico como en lo analítico. Por una parte, no es posible, en el caso de varios países, reproducir la metodología de estimación basada en datos fiscales. Pero, además, estos estudios, y en particular los de Piketty (2014, 2019), que son los más ambiciosos desde el punto de vista de la interpretación, no prestaron suficiente atención a algunos aspectos, que, como las vicisitudes del sector externo, han sido tradicionalmente señalados como determinantes de la dinámica de la desigualdad en este continente (Bértola, 2017).

Enmarcado en la nueva literatura sobre la desigualdad, y en particular en los estudios centrados en los altos ingresos, en el presente artículo se realizan tres contribuciones principales. La primera es de tipo metodológico y consiste en presentar una alternativa para la estimación de los altos ingresos en Colombia entre 1938 y 1988 basada en la metodología de las tablas sociales dinámicas, una estrategia ya utilizada en el caso de Chile (Rodríguez Weber, 2014, 2017b). Esto permite superar el escollo que supone la ausencia del tipo de información fiscal en que se ha basado el grueso de la literatura centrada en los altos ingresos, pero que no siempre está disponible, en particular en Latinoamérica.

Las series de la participación de los altos ingresos en el total que aquí se presentan y analizan, suponen la continuación y ampliación de un trabajo anterior (Rodríguez Weber, 2017c) consistente en la reelaboración de la tabla social dinámica construida a partir de información publicada en Londoño (1995). Aquel trabajo se enfocaba en describir la metodología de construcción de la tabla social y la evolución de índices sintéticos como el Gini estimados a partir de aquella; sin realizar, como aquí, la estimación y el estudio de los altos ingresos.

Pero para presentar y analizar esta información primero había que obtenerla. Para lograrlo, se reformuló la tabla social dinámica utilizada en aquel trabajo, ya que siendo apta para la estimación de índices sintéticos, no lo era para el estudio de la cola derecha de la distribución. De este modo, se presenta aquí, por primera vez, tanto el detalle del procedimiento seguido para obtener estas estimaciones como series históricas de la participación del 5%, el 1% y el 0,1% superior en el ingreso total.

Finalmente, la tercera contribución consiste en el análisis de la dinámica seguida por los altos ingresos —en particular del último percentil— y su relación con la desigualdad total. Luego de comparar la participación del 1% en el ingreso total en Colombia con otros países, se presentan una serie de hipó-

tesis relativas a la importancia de las rentas generadas por el alza de los precios del café. Se concluye que este factor, no tenido en cuenta por Londoño (1995), impone revisar, o al menos matizar, sus conclusiones respecto a que el deterioro de la distribución ocurrido entre 1940 y 1960 estuvo determinado por el incremento en la dispersión de los salarios debida a factores de mercado. Nuestra conclusión es que la distribución de las rentas provenientes del alza en los precios del café, al acrecentar los ingresos de los terratenientes, fue un factor determinante en el aumento de la participación del 1% en el ingreso total y, por esa vía, en el incremento de la desigualdad total. Se señala, asimismo, que la peculiaridad del caso colombiano respecto al de otros países latinoamericanos, que también gozaron de alzas en los precios internacionales de sus exportaciones, radica en la fortaleza del poder político y económico de la elite tradicional —tan erosionado en otras partes—, que impidió la consolidación de un régimen de tipo populista o similar que apelara a dichas rentas como fuente de financiamiento para políticas redistributivas.

2. Estimación de altos ingresos en Colombia entre 1938 y 1988: metodología y principales resultados

El programa de investigación iniciado por Piketty (2001) y su posterior desarrollo junto con Atkinson (Atkinson y Piketty, 2007, 2010), aprovechó la existencia de documentación tributaria que permitía construir estimaciones comparables para distintos países durante un largo período. Por sus características, las fuentes no solo posibilitaban, sino que en cierto sentido *obligaban* a centrarse en los sectores de altos ingresos, los únicos cubiertos por las estadísticas de impuestos. En todo caso, constituían una alternativa a las encuestas de hogares ya que, a diferencia de estas, permitían documentar la participación de esos sectores en el total. Aportaban, de este modo, una nueva dimensión a los estudios sobre la desigualdad. Y, además, lo hacían por un período más largo. Sin embargo, el mismo éxito del programa de investigación ha conducido a su agotamiento. Ya no existen repositorios que cuenten con este tipo de fuentes. Luego de quince años de explotación, los *yacimientos* se han agotado.

Los países latinoamericanos no han estado completamente ajenos a esta producción. Allí donde las fuentes existían, se han hecho estudios de este tipo (Alvaredo, 2010; Alvaredo y Londoño Vélez, 2014; Burdín, Esponda, y Vigorito, 2014; Flores *et al.*, 2020; Souza, 2018). Sin embargo, dada la historia fiscal del continente, donde la mayor parte de países apeló a los impuestos al sector externo como fuente principal de financiamiento hasta bien entrado el siglo xx, este tipo de abordaje pudo aplicarse en pocos casos y, salvo algunas excepciones, para el período reciente.

Esta situación genera un dilema para el análisis de la desigualdad económica en América Latina en el largo plazo. O bien se renuncia a estudiar la dinámica de los altos ingresos, retrayéndonos así de una de las dimensiones más relevantes del problema, o se buscan metodologías alternativas. Como es natural, en este artículo propongo lo segundo. Aquí se estima la participación del 1% superior en el ingreso nacional de Colombia a partir de una tabla social dinámica.

Las tablas sociales constituyen una metodología clásica para estudiar la desigualdad. Sus antecedentes se remontan a los aritméticos políticos de la Ilustración, como Gregory King o François Quesnay. La metodología ha sido retomada en tiem-

pos contemporáneos por historiadores económicos y economistas interesados en estimar tanto la renta total como su distribución. Algunos, como Lindert y Williamson (1982, 1983) o Milanovic (2010), se basaron en las tablas elaboradas por los clásicos. Otros, como Bigsten (1986), Londoño (1995), Bértola *et al.* (2009, 2010) o Rodríguez Weber (2014) elaboraron sus tablas a partir de multiplicidad de fuentes. Los resultados que aquí presentamos resultan de una reelaboración y ampliación del trabajo pionero de Juan Luis Londoño (1995), quien, hasta donde alcanza mi conocimiento, fue el primero en utilizar tablas sociales para estudiar la desigualdad en Latinoamérica.

Construir una tabla social supone agrupar a la población que recibe ingresos en categorías ocupacionales. Para cada categoría se estima el número de personas que la integran y la renta que perciben. Como la desigualdad se calcula a partir de las diferencias en el nivel de ingresos entre categorías, se desagrega a la población todo lo que sea posible. A fin de apreciar las tendencias a lo largo del tiempo, lo usual es construir distintas tablas para diferentes años. Lo ideal es mantener las mismas categorías, como hizo Londoño (*íd.*). Cuando ello no es posible, la tendencia se observa a partir de los resultados surgidos de tablas diferentes, lo que afecta la comparabilidad intertemporal¹.

Pero la mejor aproximación se obtiene mediante la construcción de una tabla social *dinámica*, en que la cantidad de personas y el ingreso en cada categoría se estima para cada año durante un período de tiempo. Estas se asemejan a los datos de panel. Con la información que brindan se obtiene una *película* en lugar de una serie de *fotografías* (Bértola, 2005, Rodríguez Weber 2014; Lindert y Williamson, 2016).

Al igual que las otras metodologías que se utilizan para medir la distribución del ingreso, las tablas sociales dinámicas presentan fortalezas y debilidades. A diferencia de las fuentes basadas en registros fiscales, ellas permiten estimar medidas para el conjunto de la distribución, no solo para los fractiles superiores. Y, dependiendo de cómo estén construidas, no presentan problemas para captar los altos ingresos, como ocurre con las encuestas de hogares. Por otro lado, la multiplicidad de fuentes que deben combinarse para su construcción, así como el cúmulo de decisiones que deben tomarse y los supuestos que deben adoptarse en el proceso, plantean dudas sobre la confiabilidad de los resultados que de ellas surgen. Esta depende, en forma crucial, de la calidad de las fuentes, de la pertinencia de dichas decisiones y del fundamento histórico y teórico de los supuestos adoptados. Por lo anterior, y porque a diferencia de las encuestas no permiten calcular intervalos de confianza, los resultados deben interpretarse atendiendo a las tendencias de mediano plazo. Juicios relativos tanto al nivel de la desigualdad, como a movimientos de corto plazo, deben presentarse con extrema cautela.

Londoño (1995) elaboró seis tablas sociales para los años 1938, 1951, 1964, 1971, 1978 y 1988. Para todos mantuvo las mismas categorías de perceptores de ingreso, desagregadas, cada una, en diez deciles de ingreso: jornaleros, campesinos, terratenientes, asalariados, independientes y capitalistas. El procedimiento que siguió consistió en articular distintas fuentes en una serie de pasos. Partió de los censos de población para obtener las cantidades de personas en cada una de las seis

¹ Es el caso de la estimación para Gran Bretaña realizada por Lindert y Williamson, o para Brasil entre 1870 y 1920 (Bértola *et al.*, 2006).

macrocategorías. A continuación, estimó el ingreso medio de cada una, así como su dispersión –medida como la varianza del logaritmo de los ingresos—. Para lo primero, utilizó cuentas nacionales, encuestas a hogares y a empresas. Para lo segundo, recurrió a encuestas, censos económicos e información tributaria. A partir de estas tres variables –cantidad de personas, ingreso medio y dispersión– desagregó cada una de las seis macrocategorías en diez deciles de ingreso. Para ello supuso que el ingreso al interior de ellas se distribuía según una función lognormal (una decisión cuyas consecuencias para el cálculo de los altos ingresos abordaremos más adelante). Obtuvo así estimaciones de cantidad de personas e ingreso para sesenta categorías de perceptores (seis macrocategorías divididas en diez deciles) para los años indicados. Con ellas estimó indicadores sintéticos de desigualdad, en particular el índice de Gini.

Nuestro anterior trabajo comenzó a partir de allí. En lo fundamental, consistió en transformar las seis tablas elaboradas por Londoño en una tabla social dinámica, lo que permitió obtener estimaciones de desigualdad para la totalidad de los años comprendidos entre 1938 y 1988. Esto se hizo combinando los datos provenientes de las tablas sociales de Londoño (1995) con información estadística de carácter anual relativa a ocupación y salarios para distintas categorías de trabajadores, así como de producción, inversión y precios para distintos sectores económicos (Rodríguez Weber, 2017c). La *tabla social dinámica* así obtenida, y cuyo procedimiento de elaboración se detalla en el trabajo citado, provee información anual sobre el número de personas e ingreso para las sesenta categorías de perceptores. A partir de esta se obtuvieron indicadores sintéticos de desigualdad. Sin embargo, no permitía estimar la participación de los altos ingresos en el total. Para ello se requirió reelaborarla en la forma que paso a detallar.

Según vimos, para estimar el ingreso por decil, Londoño (1995) partió del ingreso medio de cada categoría y supuso que a su interior este se distribuía según una función lognormal, lo que puede considerarse la decisión más acertada para el estudio de la distribución total, pero no lo es si nuestro foco se ubica en la cola derecha de la distribución, cuyo ingreso se ajusta mejor mediante una distribución de Pareto (Atkinson, 2017). Por esta razón, en este trabajo seguimos un procedimiento que, si bien inspirado en el utilizado por Londoño, presenta diferencias. Partiendo del ingreso medio en cada año de cada macrocategoría de perceptores (jornaleros, campesinos, terratenientes, asalariados, independientes y capitalistas) y del índice de Gini para cada una de ellas –ambas provenientes de Rodríguez Weber (2017c)– se desagregó el ingreso en cien percentiles. Para hacerlo, se estimaron coeficientes de Pareto (k_j^i) para cada macrocategoría (i) en cada año (j) a partir de los respectivos índices de Gini (G_j^i):

$$k_j^i = \frac{\left(\frac{1}{G_j^i} + 1\right)}{2}$$

Como es conocido, elegir una distribución lognormal o una de Pareto tiene como consecuencia diferentes resultados de participación de cada fractil en el ingreso total. Así, la figura 1 permite apreciar cómo, para un mismo nivel de desigualdad –medida por un índice sintético, en este caso el Gini con valor

0.38–, la distribución lognormal asigna más ingreso a los deciles intermedios y menos a los extremos que la distribución de Pareto. En consecuencia, según la función utilizada por Londoño (1995), en 1938 el ingreso en el último decil de los capitalistas equivalía a 2,82 veces el ingreso medio de la categoría; mientras que, si aplicamos la distribución de Pareto, el mismo era 3,57 veces superior. El efecto de aplicar una u otra función es aún mayor si, como se hace aquí, el ingreso medio de los capitalistas se distribuye en percentiles en lugar de deciles (figura 2).

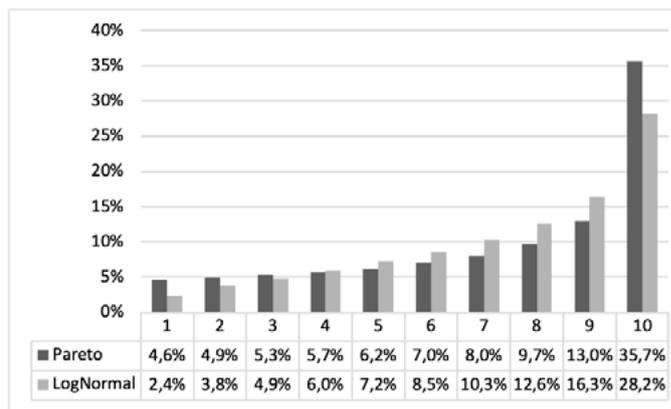


Figura 1. Distribución del ingreso por deciles entre capitalistas en 1938 según funciones lognormal y Pareto, para un mismo valor de índice de Gini.

Fuente: estimación propia según procedimientos descritos en el texto y en Rodríguez Weber (2017c).

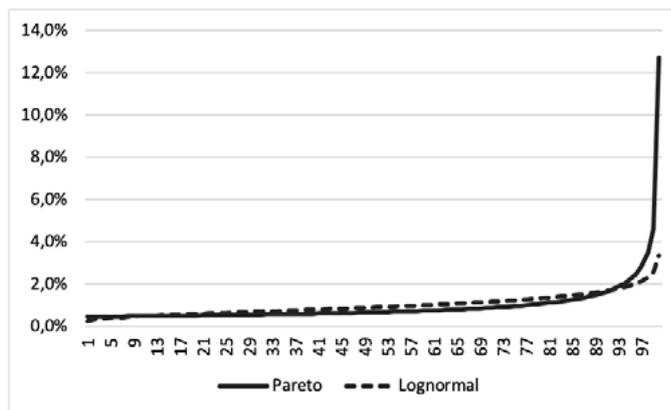


Figura 2. Distribución del ingreso por percentiles entre capitalistas en 1938 según funciones lognormal y Pareto, para un mismo valor de índice de Gini.

Fuente: estimación propia según procedimientos descritos en el texto y en Rodríguez Weber (2017c).

El objetivo tanto de Londoño (1995) como de Rodríguez Weber (2017c) era construir estimaciones de desigualdad para el conjunto de la distribución, pero si la meta consiste en estimar la participación de los altos ingresos en el total, y ante la carencia de información fiscal debemos construir una tabla social a partir del ingreso medio y un índice sintético de desigualdad, la mejor alternativa consiste en recurrir a la distribución de Pareto. De hecho, esto es lo que se observa cuando se comparan las estimaciones obtenidas a partir de tablas sociales con otras derivadas de fuentes fiscales.

La figura 3 presenta dos estimaciones del ingreso captado por el 1% superior en Colombia entre 1938 y 1988. Estas se

obtuvieron a partir de dos tablas sociales dinámicas, usando una distribución lognormal en un caso y Pareto en el otro. Se aprecia que los resultados no difieren tanto en la evolución, pero sí en el nivel. Los datos se presentan junto a la estimación realizada para los años 1993-2010 por Alvaredo y Londoño Vélez (2014) a partir de Londoño Vélez (2012), quien siguió la metodología estándar del programa de investigación liderado por Atkinson y Piketty. Si bien, al haber sido estimadas según diferentes metodologías, ambas series no son estrictamente comparables, la presentación conjunta es pertinente porque la segunda brinda un orden de magnitud útil para evaluar las estimaciones del período 1938-1988. Y de la comparación surge el hecho ya señalado: la distribución de Pareto provee una mejor representación de los altos ingresos; es decir, aquellos que se ubican en la cola derecha de la distribución.

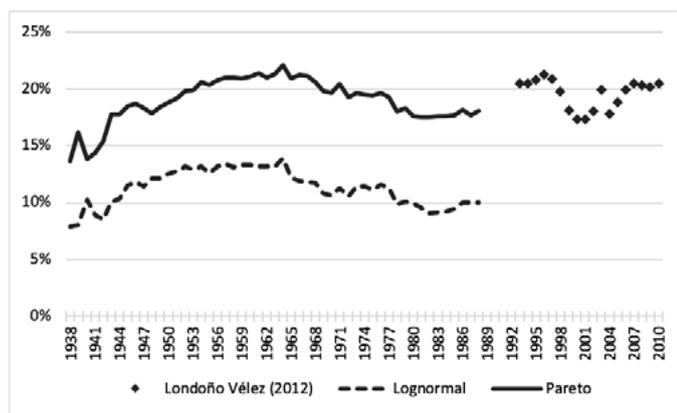


Figura 3. Porción del ingreso nacional captado por el 1% superior a partir de diversas fuentes, adoptando distintos supuestos y siguiendo metodologías diferentes (1938-2010).

Fuente: período 1938-1988: estimación propia. Período 1993-2000: Londoño Vélez (2012: Table D.11). Las estimaciones lognormal y Pareto se han estimado según procedimientos y fuentes descritos en el texto y en Rodríguez Weber (2017c). La estimación de Londoño Vélez fue realizada a partir de información fiscal siguiendo metodología comparable con *The World Wealth and Income Database*. Dado que los datos posteriores a 1993 han sido estimados a partir de fuentes y según una metodología diferente de aquellos anteriores a 1988, los mismos no son comparables. Por lo anterior, de este gráfico no puede concluirse que la participación del 1% en el ingreso total se haya acrecentado entre 1988 y 1993. De hecho, la información disponible sobre distribución del ingreso, estimada a partir de encuestas de hogares, no muestra un incremento de la desigualdad en esos años (Sánchez Torres, 1998).

La figura 4 presenta la participación del último percentil en el total entre 1938 y 1988, estimada aplicando la distribución de Pareto, junto con la aproximación más habitual a la desigualdad, el índice de Gini, que tiene en cuenta la distribución en el conjunto de la población. Se observa que ambas siguen una trayectoria similar hasta los años sesenta, es decir, durante el período de marcado deterioro de la desigualdad. A partir de entonces presentan algunas diferencias. La desigualdad global se reduce hasta alcanzar valores similares a los que tenía al inicio del periodo. La participación el 1% también cae, pero bastante menos que aquella. Hacia final del período se encuentra en un punto intermedio entre sus valores extremos.

En opinión de Londoño (1995), la evolución de la desigualdad —que él documentaba para los años 1938, 1951, 1964, 1971, 1978 y 1988— estuvo determinada principalmente por lo que ocurría entre los asalariados. Dicha apreciación se basaba en el hecho de que esta era la única categoría que seguía la misma

tendencia en forma de U invertida que se observaba a nivel general. Esta se explicaba, a su vez, por la carrera entre la oferta de trabajo calificado, determinada por la expansión de la educación, y su demanda, derivada del proceso de cambio estructural. Sin embargo, el hecho, no apreciado por él de que el incremento del Gini estuviera acompañado por un aumento en la participación del último percentil en el ingreso total, podría indicar que lo ocurrido con el 1% —dentro del cual los salarios cumplen un rol menor— tuvo un papel relevante.

¿Cuál pudo ser la fuente del incremento en los ingresos del 1% que le permitió aumentar su participación en el total? Como veremos, diversos indicios apuntan a la distribución del flujo de rentas derivado del alza en los precios internacionales del café ocurrido en esos años. Pero antes mostraremos que también la historia de la desigualdad habilita a hablar, con precauciones, de un excepcionalismo colombiano.

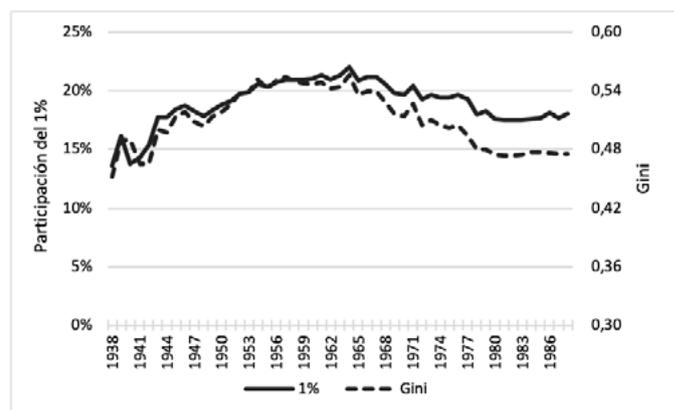


Figura 4. Participación del 1% superior en el ingreso total e índice de Gini para el conjunto de la población con ingresos en Colombia entre 1938 y 1988.

Fuente: participación del 1%: Cuadro AE1. Gini: Rodríguez Weber (2017c).

3. Altos ingresos a mediados del siglo xx: Colombia en perspectiva comparada

Las décadas centrales del siglo xx constituyen un período de particular relevancia en la nueva literatura sobre la desigualdad. En muchas partes, estos fueron años de fuerte mejora en la distribución. Qué tan excepcional fue este proceso y en qué medida su reversión, ocurrida desde los años ochenta, se profundizará o revertirá en el siglo XXI, es objeto de debate (Atkinson, 2015; Piketty, 2014). Lo ocurrido en América Latina en esos años es menos claro. La literatura aún discute sobre una cuestión de hecho: ¿hubo o no un proceso de nivelación similar al que se observó en Europa, Estados Unidos, y Asia? Para algunos autores, como Leandro Prados (2007), Williamson (2015), Astorga (2016) o Astorga y Arrollo Abad (2016) la respuesta es no. Sostienen que, a diferencia de lo ocurrido en otras regiones, los países latinoamericanos transitaban en ese entonces por un período de deterioro de la distribución. Rodríguez Weber (2018), por otra parte, critica los datos en que basan esta conclusión y señala que, si nos atenemos a la mejor evidencia disponible —estudios en profundidad con estimaciones basadas en las mejores fuentes en cada caso— la imagen resultante es distinta. Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay habrían transitado por una pequeña nivelación, mientras Colombia, y probablemente Perú, habrían mostrado la evolución contraria

(Alvaredo, 2010; Bértola, 2005; Bleyinat, Challú, y Segal, 2021; Contreras *et al.*, 2015; Londoño, 1995; Rodríguez Weber, 2017a; Souza, 2018). De este modo, el aumento de la desigualdad observado en Colombia durante el segundo tercio del siglo constituye una excepción más que una regla.

El carácter relativamente excepcional de la evolución que siguió la participación del último percentil en el ingreso total en Colombia entre los años cuarenta y sesenta se aprecia en la figura 5. Como se señala al pie de esta, las distintas metodologías en que se basan las estimaciones no permiten extraer conclusiones rigurosas sobre las diferencias de nivel entre los casos, aunque sí apreciar un orden de magnitud y sobre todo comparar las tendencias seguidas por el indicador. Como puede apreciarse, Colombia es el único país de la muestra en que la desigualdad se incrementa durante un período en que muchos transitaron por un período de nivelación, ya fuera *grande* o *pequeña*. De este modo, la comparación internacional también apunta a la centralidad de la dinámica seguida por el ingreso del 1% a fin de tener una cabal comprensión de lo ocurrido con la desigualdad, en especial entre 1938 y 1960.

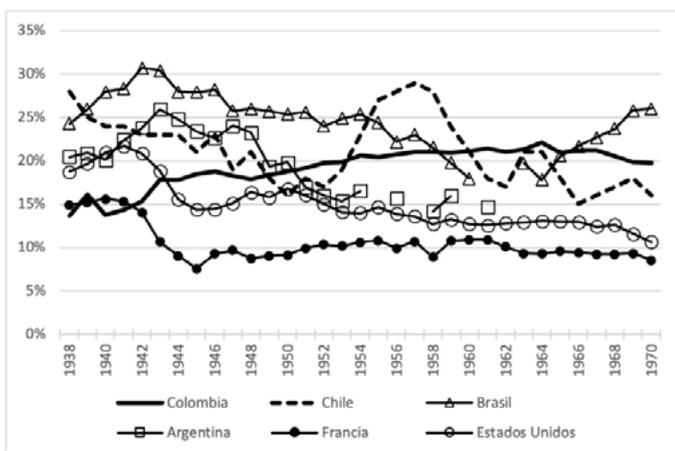


Figura 5. Participación del 1% superior en el ingreso total en Colombia y otros casos seleccionados entre 1938 y 1970.

Fuente: Colombia: estimación propia según procedimientos descritos en el texto. Chile: Rodríguez Weber (2017b). Brasil: Souza (2016). Otros: *The World Wealth and Income Database*. Colombia y Chile fueron estimados a partir de tablas sociales dinámicas. Los demás a partir de fuentes fiscales. Por lo anterior, si bien las tendencias son comparables, no así los niveles, aunque permiten apreciar órdenes de magnitud.

De estos indicios surgen una serie de preguntas. ¿Qué factores provocaron el incremento de la participación del 1% en el ingreso total? ¿Qué distingue al caso colombiano de los países latinoamericanos que transitaron una trayectoria diferente? ¿Por qué se redujo la desigualdad luego de 1970? Y, finalmente ¿por qué la caída es más pronunciada en el índice de Gini, que cubre al total de la población, que en la participación del último percentil en el ingreso total?

A fin de comenzar a explorar las posibles respuestas, en la sección siguiente se profundiza en el análisis de los altos ingresos a fin de proveer evidencia y argumentos en favor de las siguientes hipótesis:

- El incremento de la desigualdad ocurrido en Colombia durante las décadas de 1940 y 1950 estuvo relacionado con la dinámica de los precios internacionales del café.

- El flujo de renta derivado del alza en los precios internacionales benefició fundamentalmente a los propietarios de la tierra.
- Lo que diferencia a Colombia de otros países latinoamericanos es la ausencia de un régimen populista o similar que se apropiara del flujo de renta con fines redistributivos.
- La reducción de la desigualdad ocurrida a partir de los años sesenta se explica, por una parte, por el fin de la tendencia al alza de los precios del café y, por otra, por el peso creciente de los asalariados —sector de menor ingreso relativo y desigualdad que terratenientes y capitalistas— al interior del sector de altos ingresos.

4. La renta cafetera y el populismo que no fue: Colombia en el espejo latinoamericano

La multiplicidad de trabajos que, en los últimos años, han descrito la Gran Nivelación ocurrida en los países capitalistas desarrollados la explican en función de un conjunto de factores. Una de las hipótesis más discutidas, defendida por Piketty (2014), es la importancia de los sucesos que signaron lo que Hobsbawm (1995) denominó «era de las catástrofes». Las guerras mundiales, así como la crisis de los años treinta, destruyeron una enorme cantidad de activos, tanto físicos como financieros. La destrucción de riqueza afectó principalmente a quienes la poseían, impactando en la principal fuente de ingreso de la clase de los propietarios. Asimismo, la inflación que siguió a la Segunda Guerra Mundial, resultado —en parte al menos— de una política deliberada tendiente a licuar las abultadas deudas asumidas durante el conflicto, perjudicaron a los acreedores, segmento compuesto, en forma predominante, por los sectores acudados².

Sin embargo, la destrucción provocada por las guerras no brinda una explicación completa, ya que la nivelación no solo ocurrió en Europa, sino que cruzó el Atlántico, alcanzando a Estados Unidos y Canadá. De ahí que se apunte también a otras causas, como la ralentización del crecimiento demográfico —que desaceleró la expansión de la oferta de mano de obra— o, probablemente más importante, factores políticos, institucionales e ideológicos. Estos se derivan, en general, de un nuevo balance de poder dentro de las sociedades del capitalismo desarrollado. Efectivamente, en estas se aprecia un empoderamiento de los sectores asalariados urbanos favorecido, además del factor demográfico ya señalado, por la expansión de la democracia y la sindicalización —y también por las guerras, de las que los hombres de los sectores populares volvieron conscientes de que la sociedad, y en particular su clase dirigente, estaba en deuda con ellos (Bartels, 2008; Goldin y Katz, 2008; Levy y Temin, 2011; Lindert y Williamson, 2016)—. Y a ello hay que agregar la influencia y el temor que provocaba la Unión Soviética, cuyo socialismo real se veía entonces como una alternativa que muchos, esperanzados o angustiados, observaban como potencialmente superior al capitalismo (Schumpeter, 1946).

Las circunstancias históricas de tipo coyuntural, así como el nuevo equilibrio de poder, posibilitaron la concreción o profundización de una serie de reformas institucionales como la

² En su libro más reciente, por otra parte, los shocks provocados por las guerras juegan un papel menor, mientras que destacan, en cambio, los factores institucionales a los que aludiremos en seguida (Piketty, 2019).

tributación progresiva, la expansión del gasto público social y del Estado empresario, la limitación del derecho de propiedad o la introducción de normas laborales favorables a los trabajadores. Es este conjunto de factores, derivado tanto de cambios en los mercados como en las relaciones de poder, el que se encuentra detrás de la reducción de la desigualdad observada en esos años (Atkinson, 2015; Goldin y Katz, 2008; Levy y Temin, 2011; Piketty, 2019). En América Latina, como suele ocurrir, las cosas fueron parecidas pero diferentes.

En ausencia de la destrucción de riqueza provocada por la guerra y de una desaceleración del crecimiento demográfico que contrajera la expansión de la mano de obra³, ¿cómo se explica la reducción la desigualdad observada en varios países latinoamericanos? El punto es más llamativo si tenemos en cuenta que estos son los años de la industrialización, lo que, de ser cierta la aproximación de Kuznets (1955) y Lewis (1954, 1976), debería haber dado lugar a un deterioro de la distribución. La literatura sobre la historia de la desigualdad en los distintos países de la región sugiere un conjunto de hipótesis.

Una de las razones pudo ser el mismo cambio estructural. Los modelos de Kuznets y Lewis concluían que aquel debería empeorar la distribución porque suponían que el sector tradicional o agrícola se caracterizaba por una baja productividad y desigualdad. Pero no era esta la situación en gran parte de Latinoamérica. Por el contrario, la industrialización de hecho reducía la importancia de un sector primario exportador caracterizado por una elevada concentración del ingreso y la riqueza. Además, el desarrollo de la economía urbana alimentó la expansión de sectores medios, reduciendo la polarización en los ingresos (Bértola, 2005; Rodríguez Weber, 2017a).

En lo anterior, la experiencia del continente difiere de la de los países industrializados. El surgimiento de un nuevo balance de poder en favor de los asalariados urbanos constituye, por otra parte, un factor común entre ambas regiones. Sin embargo, la forma que este adoptó presenta diferencias que resultan significativas para la historia de la desigualdad.

En Latinoamérica, las décadas centrales del siglo xx son las del populismo clásico. Se trata de un concepto difuso, difícil de aprehender y utilizado, muchas veces, como arma arrojadiza en el debate político circunstancial. Sin embargo, existen algunas características comunes a diversos países. Desde el punto de vista de la desigualdad, la más importante consiste en que, en todas partes, los regímenes populistas impulsaron una redistribución del ingreso desde los sectores tradicionalmente dominantes, ligados muchas veces a la propiedad de la tierra, hacia los asalariados urbanos. Son ejemplos las nacionalizaciones y estatizaciones, el aumento del gasto público —en particular del social—, la reforma de la legislación laboral, la ampliación de los derechos de los trabajadores y la promoción de los sindicatos —bien es cierto que bajo la égida del líder y su partido—. Tratándose de una región que se insertaba en el mundo como exportadora de materias primas, fue habitual que las políticas redistributivas apelaran a los ingresos derivados de las rentas generadas por la exportación de bienes intensivos en recursos naturales como fuente de financiamiento (Conniff, 1985, 2012; Dornbusch y Edwards, 1991; Rodrik, 2018; Sachs, 1990).

Desde tiempo atrás y hasta el presente, la historia latinoamericana está determinada, en buena medida, por los vaivenes de los precios internacionales de alimentos y materias primas (Bértola y Ocampo, 2013; Thorp, 1998). Cuando estos se hundieron, como ocurrió luego de 1930, los países latinoamericanos se enfrentan a crisis profundas. Cuando aumentan, como en la década que siguió a la Segunda Guerra Mundial, o a inicios del siglo xxi, se benefician de un flujo de renta que les permite gozar de una bonanza tan extraordinaria como transitoria.

En momentos de alza, una parte de la prosperidad llega al conjunto de la sociedad por el impacto que tiene la oferta acrecentada de divisas sobre el tipo de cambio real. Al caer este, los ingresos expresados en dólares crecen y las importaciones se abaratan. De todos modos, en ausencia de una intervención política que redistribuya la renta, lo esperable es que los principales beneficiarios del aumento en el precio de las exportaciones sean los terratenientes. Según nuestro estudio en este trabajo, eso es lo que ocurrió en Colombia a mediados de siglo.

Por otra parte, y como es conocido, a diferencia de otros países, en que el café se producía fundamentalmente en haciendas, en Colombia una parte muy importante provenía de pequeñas explotaciones campesinas. ¿No sería de esperar, por tanto, que, si el precio internacional se elevaba, el flujo de renta fuera parar en gran medida a sus manos? Como veremos, la respuesta es no. ¿Pero por qué?

A mediados del siglo xx, el ingreso agropecuario aportaba en el entorno del 40% del total nacional, y aproximadamente un tercio de aquel correspondía a la producción de café (CEPAL-FAO, 1958, cuadro 1). La relevancia del grano se acrecienta si nos enfocamos en las exportaciones, de las que representaba entre el 80% y 90% del total. Tratándose de un rasgo de larga duración, la importancia del café se veía entonces acrecentada debido a que entre 1939 y 1954 su precio real creció un 382% en dólares y un 254% en pesos. Esta alza condujo a un fuerte incremento de la renta de la tierra, que pasó del 8% al 18% del VAB total de la economía (figura 6). Se trata de una masa enorme de recursos que debió tener consecuencias distributivas. ¿Pero a quién benefició más?

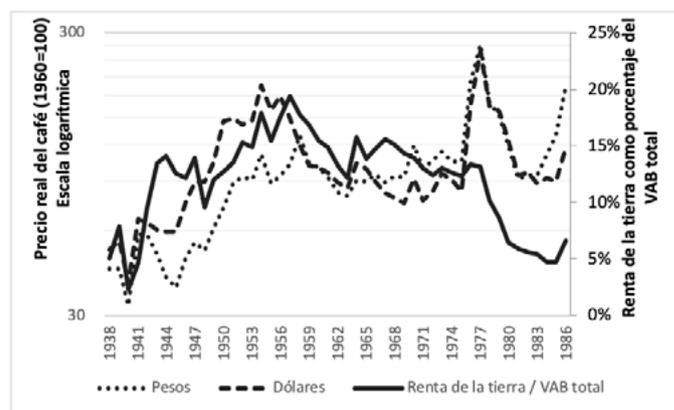


Figura 6. Índice del precio real del café (1960 = 100, escala logarítmica) y renta de la tierra como porcentaje del VAB total.

Fuentes: precio real del café: elaboración propia a partir de GRECO (2002). Rentas agrícolas sobre VAB: Londoño (1995).

Hacia 1955, casi 430 000 hectáreas destinadas a cafetales ubicados en algo más de 200 000 fincas con menos de diez hectáreas cada una —un 94% del total de fincas y 62% de la superficie— eran responsables de casi dos tercios de la produc-

³ En realidad, se observó el proceso contrario.

ción total de café. En otras palabras, más del 60% del principal producto de exportación de Colombia se obtenía de fincas que destinaban, en promedio, apenas dos hectáreas a su producción. Y, sin embargo, no todo era producción campesina: el 5,6% de fincas con más de diez hectáreas de cafetales que ocupaban el 37,5% de la superficie, producía el 30% del total (CEPAL-FAO, 1958, cuadro 18).

En todo caso, de esta estructura, en que destacaba la pequeña y mediana propiedad, surgía una distribución del ingreso agrícola altamente desigual. Efectivamente, hacia 1960 el último decil se apropiaba de más del 52% del ingreso en el sector (Berry y Urrutia, 1976, table 3.2). Medida por el índice de Gini, en ese entonces la desigualdad en el ingreso agrícola alcanzaba 0.58 (Berry y Urrutia, 1976, p. 57).

¿Cómo conciliar estos dos aspectos? ¿Cómo se explica que una producción proveniente en gran medida del campesinado conduzca a una distribución del ingreso agrícola tan desigual? La respuesta se encuentra en la estructura de la propiedad y en las mismas características de la producción campesina.

Según señala Marco Palacios (2008, p. 429), la producción campesina tornaba a la agricultura cafetera colombiana relativamente resiliente a crisis como la de 1930. Al satisfacer buena parte de su consumo cultivando bienes de panllevar, el impacto de una caída en los precios en el ingreso total era menor en el caso de los campesinos que en el de los hacendados. Si extendemos este razonamiento, se sigue que también se beneficiaban relativamente menos en momentos de alza.

Que el café representaba una parte pequeña de los ingresos del campesinado fue documentado por el estudio realizado por CEPAL y FAO. Como allí se muestra, este no era el producto más importante para las fincas pequeñas, siendo más bien «una fuente de ingreso en efectivo, una vez satisfechas las necesidades alimenticias de la familia» (CEPAL-FAO, 1958, p. 39). Según el mismo estudio, el café representó apenas un tercio del ingreso en las 77 245 fincas, un tercio del total, que destinaron menos de una hectárea a cafetales, cifra que se elevaba a 58% en las medianas y 85% en las grandes (CEPAL-FAO, 1958, cuadro 29). Existía entonces una relación inversa entre diversificación y tamaño: cuanto más grande la superficie destinada a cafetales, más se especializaba la finca en su producción, por lo que el impacto —para bien o para mal— en las variaciones de su precio era mucho mayor.

En suma, mientras el campesinado explica una porción muy importante de la producción cafetera, los ingresos provenientes de esta explican una parte pequeña de los del campesinado. Por ello, en un contexto de precios crecientes o elevados, la estructura campesina no favorecía una distribución igualitaria del ingreso agrícola, justamente lo documentado por Berry y Urrutia (1976). Pero si ello limitaba el impacto que el alza en los precios del café podía tener en los ingresos de quienes se encontraban en la base de la sociedad rural, fueron las relaciones de poder y el contexto político los que permitieron a los terratenientes ser sus principales beneficiarios.

Desde un punto de vista epistemológico, resulta polémico afirmar que la ausencia de algo, en este caso de populismo, pueda ser causa de un fenómeno empírico observable, como el incremento de la participación de los altos ingresos total. Por otra parte, y como señalaba Marc Bloch, la utilidad de la comparación radica, entre otras cosas, en que nos permite apreciar la importancia de lo que no ocurre. Así, podemos reformular lo anterior de la siguiente forma: en Colombia, el incremento en el precio internacional de su principal producto de exportación

—el café— ocurrido en los años cuarenta y cincuenta, generó un flujo de renta que benefició, principalmente, a los terratenientes, favoreciendo un incremento de la desigualdad. En otros países latinoamericanos en que se observó una evolución similar en los precios de sus productos de exportación, la renta fue apropiada en gran parte por el Estado mediante mecanismos como el control del comercio exterior, la nacionalización de las empresas exportadoras, la introducción de impuestos a las exportaciones o tipos de cambio múltiple. Buena parte de estos recursos fueron utilizados —entre otras cosas— en financiar incrementos de los ingresos de asalariados públicos y privados, sector que constituía la base social de los distintos regímenes populistas, contribuyendo con ello a una caída de la desigualdad⁴. Habría sido, entonces, esta diferencia en las políticas la que explicaría las tendencias opuestas seguidas por la participación del 1% en el ingreso total en Colombia respecto a otros países del continente entre los años cuarenta y sesenta según se observa en la figura 5. Y el peso social y político que allí mantuvieron los terratenientes, en particular los cafeteros, fue clave para que se observara este resultado. Veamos por qué.

Según ya señalamos, los regímenes populistas se caracterizaron por apelar a mecanismos cambiarios e impositivos con vistas a captar la mayor parte posible de los recursos extraordinarios que generaban las alzas en los precios de las exportaciones. El caso de Argentina es quizá el mejor documentado (Carrera, 2007), pero existe evidencia en el mismo sentido para otros países, como Uruguay. En otros casos, como Chile o México, el Estado se apropió de la renta gracias a la estatización de los recursos mineros y la infraestructura necesaria para explotarlos, que solían estar en manos de empresas extranjeras. Sin embargo, y como se ha señalado en más de una ocasión, la historia política de Colombia se distingue de la de gran parte de Latinoamérica, justamente, por no haber transitado por una experiencia populista (Robinson, 2007; Urrutia, 1991).

Colombia en ningún modo fue ajena a las convulsiones sociales y políticas que marcaron los años treinta y cuarenta de otros países latinoamericanos, solo que allí el resultado del conflicto político fue diferente. Luego del impulso reformista y redistributivo de la Revolución en Marcha durante la República Liberal, y mientras en otros países se asentaban regímenes populistas o similares que apelaban a los recursos generados en el sector externo para financiar la ampliación del gasto social, Colombia transitaba por una reacción conservadora y una agudización del conflicto político y económico que tuvo en La Violencia su dimensión más traumática (Kalmanovitz, 1997).

Siendo este el contexto general, en lo que a nuestro tema refiere destaca la importancia de la institucionalidad construida en esos años para llevar adelante las políticas destinadas a la producción de café. Me refiero, naturalmente, a la centralidad de ese «Estado dentro del Estado»⁵ en que se convirtió entonces la Federación Nacional de Cafeteros.

La relevancia que a lo largo del siglo xx tuvo la Federación es difícil de exagerar. Portadora de un poder inmenso, asentado tanto en la estructura sociopolítica del país como en el control que ejercía sobre cuantiosos recursos, la Federación, una entidad gremial de carácter privado y controlada por grandes productores

⁴ El que, como es sabido, esta política fuera —y sea— insostenible en el mediano plazo, constituye un problema diferente.

⁵ La expresión es de Absalón Machado (1983)

res, se transformó en el agente central de diseño y ejecución de las políticas orientadas a la industria (Palacios, 2008). Si bien en Colombia también se aplicaron tipos de cambio múltiples e impuestos a la exportación, gran parte de esos recursos iban a parar al Fondo Nacional del Café, controlado por la Federación (Machado, 1980, 1983). De este modo, aunque los conflictos por la distribución de esos recursos no estuvieron ausentes, su control permitió a la Federación ser una eficaz defensora de los intereses cafetaleros, evitando que se destinaran a financiar políticas redistributivas de corte populista.

En otras palabras, los recursos que en otras partes estuvieron disponibles para financiar políticas que colaboraron con la caída de la desigualdad, no lo estuvieron en el caso colombiano. Allí, el poder político y social del gremio de cafeteros, aunado a un contexto político en que predominaba la reacción ante el impulso reformista del período anterior, evitaron que el flujo de rentas se *desviara* de lo que determinaba el mercado.

En última instancia, fue el entramado socioinstitucional —signado por la sostenida relevancia de actores que, como los terratenientes, venían perdiendo importancia en otras partes del continente— lo que, junto a la misma estructura de producción campesina, determinó la concentración de gran parte del acrecentado ingreso cafetero en el extremo superior. Por ello, entre 1938-1942 y 1955-1959, mientras la participación promedio del 1% en el ingreso total pasaba del 14,6% al 20,8%, la parte proveniente de actividades de base agraria aumentaba del 31% al 45%. El 1% ganaba peso dentro de la distribución nacional y los terratenientes ganaban peso dentro del 1% (figura 7).

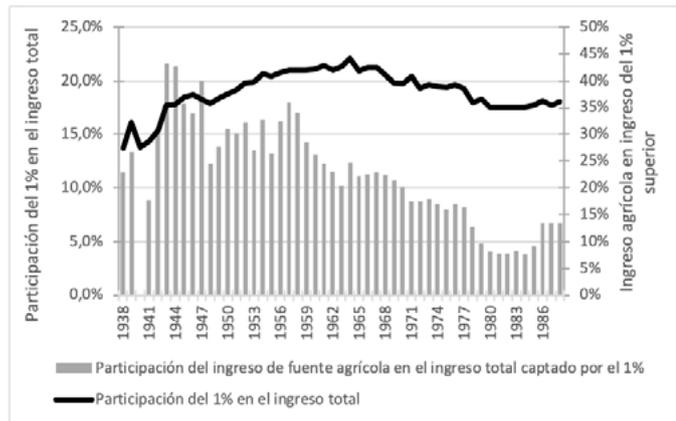


Figura 7. Altos ingresos y renta agrícola en Colombia, 1938-1988.
Fuentes: ingresos captados por el 1% superior y peso de terratenientes dentro de este: estimación propia. Rentas agrícolas sobre VAB (Londoño, 1995).

Esta tendencia cambió luego de 1960. A partir de entonces, al tiempo que el precio del café caía —aunque no lo suficiente como para volver al nivel anterior a la Segunda Guerra Mundial—, crecía la población —en especial en las ciudades—, la economía se industrializaba y se expandía la producción de servicios; los altos ingresos se generaron cada vez más en actividades de base urbana. Siguiendo un proceso que se ha observado en la mayoría de los países, mientras los terratenientes y, en menor medida también los capitalistas, perdían peso, los asalariados e independientes lo ganaban. De modo que la clase alta colombiana pasó por una transformación similar a la observada en otras partes, en lo que parece constituirse en un rasgo general de la historia de los altos ingresos en el siglo xx (Piketty, 2014).

La nueva estructura en la distribución de los altos ingresos se documenta en las figuras 8 y 9 y en los cuadros AE 2 a AE 5. Allí se muestra la participación de las distintas macrocategorías elaboradas por Londoño dentro del 1% y el 10% de mayores ingresos. En la figura 8 se presenta la proporción de cada categoría entre quienes componen el último percentil. En la figura 9, la masa de ingreso que corresponde a cada una. Ambas constituyen, en cierta media, una *radiografía* de la élite económica. Los cuadros AE 4 y AE 5 amplían aquella al último decil.

Durante los años treinta y cuarenta, la élite estaba dominada por propietarios rurales y capitalistas urbanos. Destaca, como ya señalamos, la importancia de los terratenientes, quienes gracias al flujo de renta provocado por el alza en los precios internacionales del café vivieron una suerte de *edad dorada* a mediados del siglo. Avanzando el tiempo, sin embargo, asalariados y profesionales ganaron terreno. Al final del período, los primeros representaban el 40% de personas dentro del último percentil, constituyendo su componente más importante. Como era de esperar, este rasgo se profundiza para el último decil.

La mirada conjunta de las figuras 8 y 9 permite apreciar otro fenómeno. Proprietarios rurales y, sobre todo, capitalistas, tienen una mayor participación en términos de ingreso que de personas. Son, por tanto, las categorías privilegiadas dentro de los altos ingresos, rasgo que se mantiene durante todo el período. Los asalariados, en el otro extremo, son los *pobres* de la élite.

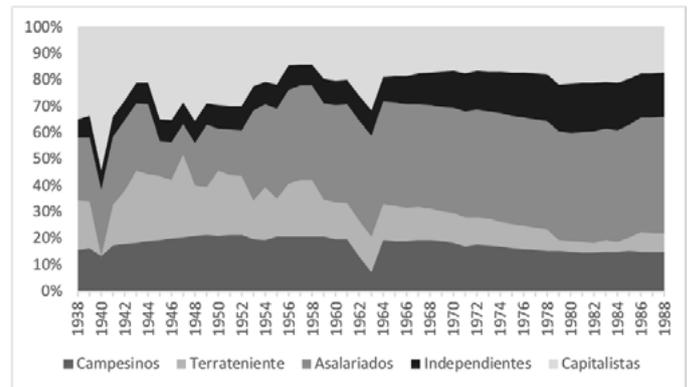


Figura 8. Participación de las distintas categorías de perceptores al interior del 1% de mayores ingresos.

Fuente: cuadro AE 2. Estimación propia según procedimientos descritos en el texto.

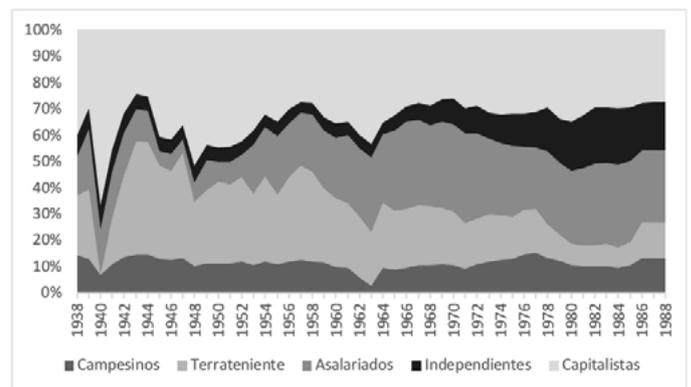


Figura 9. Participación de la masa de ingreso captada por cada categoría de perceptores al interior del ingreso total del 1% superior.

Fuente: cuadro AE 3. Estimación propia según procedimientos descritos en el texto.

Es probable, entonces, que la reducción de la participación de los altos ingresos en el total se debiera a la conjunción de dos procesos. Por un lado, el estancamiento de los precios internacionales del café y, por tanto, de un flujo de rentas que, en ausencia de políticas populistas, iba a parar a manos de los terratenientes, una de las categorías con mayores ingresos dentro del 1%. Por otro, el peso creciente de los asalariados. Aunque se tratara, como es obvio, de personas con ingresos suficientemente elevados como para ubicarse en el último percentil —o decil—, estos eran inferiores, en promedio, a los del resto de la élite. La expansión en el número de personas dentro del último percentil, provocada por el crecimiento demográfico, se hacía por la base de la pirámide, incorporando asalariados e independientes, lo que transformaba su estructura. Fenómeno similar se observa al analizar el último decil.

Finalmente, aunque la participación del 1% en el ingreso total se redujo, su caída fue menor a la observada en el índice de Gini (figura 4). Ello se explica, seguramente, por la dinámica asumida por el 99% restante. Allí el peso de los asalariados era aún mayor, un sector que, como mostró Londoño (1995), se tornó menos desigual desde los años sesenta.

Conclusiones

De la información presentada, así como del breve análisis que hemos hecho de la misma, surgen dos conclusiones. En primer lugar, la centralidad asignada por Londoño (1995) a la distribución entre asalariados como factor determinante del aumento de la desigualdad global entre 1940 y 1960 resulta cuestionada. El incremento durante ese período de la porción captada por el 1% superior, y del peso dentro de este de los ingresos de fuente agrícola, producidos en un contexto de alza de los precios internacionales del café, sugieren una relación de tipo causal. Aunque ello no supone desconocer el rol que pueda haber tenido la creciente dispersión entre los asalariados en generar la mayor desigualdad total, es insuficiente para explicarla. Se confirma así la pertinencia —apuntada por Bértola (2017)— de tener en cuenta el papel de la renta en el análisis de la desigualdad en general y de los altos ingresos en particular, al menos en el caso de países ricos en recursos naturales. La idea de que la estructura productiva y la especialización exportadora son relevantes para comprender la elevada desigualdad de los países de América Latina no es nueva, pero ha estado poco presente en la literatura reciente sobre la participación de los altos ingresos en el total y vale la pena enfatizarla.

Por otra parte, el que los terratenientes fueran los principales beneficiarios del aumento en los precios internacionales del café no era un resultado predeterminado. Como muestra la experiencia de otros países latinoamericanos que vivieron una bonanza similar en el precio de sus exportaciones, quién se beneficia más de las circunstancias favorables generadas por condiciones externas —o cómo se distribuyen las pérdidas en las desfavorables— depende de un conjunto de factores. Como viene enfatizando la nueva literatura sobre la desigualdad, para comprender la dinámica de la distribución a lo largo del tiempo hay que apuntar, además de al mercado, a las instituciones que regulan la propiedad de la tierra, a la orientación de las políticas y, más en general, al conflicto distributivo entre los agentes que pugnan —en ocasiones en forma violenta— por apropiarse de una porción creciente —o decreciente— del ingreso disponible. En el fondo, la distribución del ingreso refleja las relaciones de poder al interior de una sociedad, y en este período los terratenientes

colombianos parecen haber sido más poderosos que sus pares de otros países, como Argentina, Brasil o Uruguay.

Agradecimientos

Versiones anteriores del presente texto se presentaron en la mesa «El desarrollo económico colombiano en el largo plazo: desarrollo local y la economía mundial», organizada por Carlos Brando y Edwin López en el xx Congreso de la Asociación de Colombianistas: Colombias Globales, los días 3 a 5 de agosto de 2017 en la University of San Diego, California (EE. UU.); y en el Seminario de Investigación del Programa de Historia Económica y Social (PHES) de la Universidad de la República. A los asistentes de ambas instancias mi agradecimiento. Asimismo, los comentarios realizados por dos evaluadores, cuya identidad desconozco, contribuyeron a mejorar sustancialmente el texto. También a ellos les estoy agradecido.

Bibliografía

- Alvaredo, F. (2010). «The Rich in Argentina over the twentieth century: From the Conservative Republic to the Peronist experience and beyond 1932-2004», en A. Atkinson y T. Piketty (eds.). *Top incomes. A global perspective* (pp. 253-298). Oxford: Oxford University Press.
- Alvaredo, F., y Londoño Vélez, J. (2014). «Altos ingresos e impuesto a la renta en Colombia, 1993-2010», *Revista de Economía Institucional*, 16 (31), 157-194.
- Astorga, P. (2016). «The Haves and the Have-Nots in Latin America in the 20th Century», *Revista de Economía Mundial*, 43, 47-67.
- Astorga, P. y Arroyo Abad, L. (2016). «Latin American earnings inequality in the long run», *Cliometrica*, 11 (3), 349-374. Disponible en: 10.1007/s11698-016-0150-9.
- Atkinson, A. (1997). «Bringing income distribution in from the cold», *The Economic Journal*, 107 (441), 297-321.
- Atkinson, A. (2015). *Inequality: what can be done?* Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Atkinson, A. (2017). «Pareto and the Upper Tail of the Income Distribution in the UK: 1799 to the Present», *Economica Economica*, 84 (334), 129-156.
- Atkinson, A. y Piketty, T. (2007). *Top incomes over the twentieth century a contrast between continental European and English-speaking countries*. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Atkinson, A., y Piketty, T. (2010). *Top incomes a global perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- Bartels, L. M. (2008). *Unequal democracy: the political economy of the new gilded age*. New York; Princeton: Russell Sage Foundation; Princeton University Press.
- Berry, A. y Urrutia, M. (1976). *Income distribution in Colombia*. New Haven; London: Yale University Press.
- Bértola, L. (2005). «A 50 años de la curva de Kuznets: crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otras economías de nuevo asentamiento desde 1870», *IHE Investigaciones de Historia Económica*, 1 (3), 135-176.
- Bértola, L. (2017). «Looking at Piketty from the Periphery», en P. Hudson y K. Tribe (eds.). *The contradictions of capital in the twenty-first century: the Piketty opportunity*. Newcastle upon Tyne: Agenda Publishing.
- Bértola, L., Castelnovo, C., Reis, E. y Willebald, H. (2006). «An exploration into the distribution of income in Brazil, 1839-1939», Paper presented at the XIV International Economic History Congress, Helsinki-Finland.
- Bértola, L., Castelnovo, C., Rodríguez Weber, J. y Willebald, H. (2009). «Income distribution in the Latin American Southern Cone during the first globalization boom and beyond», *International Journal of Comparative Sociology*, 50 (5-6), 452-485.
- Bértola, L., Castelnovo, C., Rodríguez Weber, J. y Willebald, H. (2010). «Between the colonial heritage and the first globalization boom: on income inequality in the Southern Cone», *Revista de Historia Económica. Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28 (2), 307-341.

- Bértola, L. y Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Bértola, L. y Williamson, J. G. (2017). *Has Latin American Inequality Changed Direction? Looking Over the Long Run*. Cham, Switzerland: Springer Open.
- Bigsten, A. (1986). «Welfare and economic growth in Kenya, 1914-76», *World Development*, 14 (9), 1151-1160.
- Bleynat, I., Challú, A. E. y Segal, P. (2021). «Inequality, living standards, and growth: two centuries of economic development in Mexico», *The Economic History Review* *The Economic History Review*, 74 (3), 584-610.
- Burdín, G., Esponda, F. y Vigorito, A. (2014). *Desigualdad y altos ingresos en Uruguay. Un análisis en base a registros tributarios y encuestas de hogares para el período 2009-2011*. Informe Final Convenio CEF-FCEA. from IECON-CEF
- Carrera, J. I. (2007). *Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa; 1882-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- CEPAL-FAO (1958). *El café en América Latina: problemas de la productividad y perspectivas: 1. Colombia y El Salvador*. México: Naciones Unidas
- Conniff, M. L. (1985). *Latin American populism in comparative perspective*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Conniff, M. L. (2012). *Populism in Latin America*. Tuscaloosa, Ala.: University Alabama Press.
- Contreras, C., Incio, J., López, S., Mazzeo, C. A., Mendoza, W., Flor Toro, J. L. y Leyva Zegarra, J. Z. (2015). *La desigualdad de la distribución de ingresos en el Perú: orígenes históricos y dinámica política y económica*. Lima: Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Dornbusch, R. y Edwards, S. (eds.) (1991). *Macroeconomic populism in Latin America*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Flores, I., Sanhueza, C., Atria, J. y Mayer, R. (2020). «Top Incomes in Chile: A Historical Perspective on Income Inequality, 1964-2017», *Rev. Income Wealth Review of Income and Wealth*, 66 (4), 850-874.
- Goldin, C. D. y Katz, L. F. (2008). *The race between education and technology*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- GRECO. (2002). *El crecimiento económico colombiano en el siglo xx*. Bogotá: Banco de la República; Fondo de Cultura Económica.
- Hobsbawm, E. (1995). *Historia del siglo xx*. Barcelona: Crítica.
- Kalmanovitz, S. (1997). *Economía y nación: una breve historia de Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo
- Kuznets, S. S. (1955). «Economic growth and income inequality», *American Economic Review*, 45 (1), 1-28.
- Levy, F. y Temin, P. (2011). «Inequality and institutions in twentieth-century America», en P. W. R. Rhode, L. Joshua y David F. Weiman, (eds.). *Economic evolution and revolution in historical time* (pp. 357-386). Stanford (CA): Stanford University Press.
- Lewis, W. A. (1954). «Economic development with unlimited supplies of labour», *The Manchester School*, 22 (2), 139-191.
- Lewis, W. A. (1976). «Development and Distribution», en A. Cairncross y M. Puri (eds.), *Employment, Income Distribution and Development Strategy: Problems of the Developing Countries: Essays in honour of H. W. Singer* (pp. 26-42). London: Palgrave Macmillan UK.
- Lindert, P. H. y Williamson, J. G. (1982). «Revising England's social tables 1688-1812», *Explorations in Economic History*, 19 (4), 385-408.
- Lindert, P. H. y Williamson, J. G. (1983). Reinterpreting Britain's social tables, 1688-1913. *Explorations in Economic History*, 20(1), 94-109.
- Lindert, P. H. y Williamson, J. G. (2016). *Unequal gains: American growth and inequality since 1700*. Princeton: Princeton University Press.
- Londoño, J. L. (1995). *Distribución del ingreso y desarrollo económico: Colombia en el siglo xx*. Bogotá: TM Editores; Fedesarrollo; Banco de la República.
- Londoño Vélez, J. (2012). *Income and Wealth at the Top in Colombia: An Exploration of Tax Records 1993-2010* [master thesis]. Paris: Paris School of Economics.
- Machado, A. (1980). «La economía cafetera en la década de 1950», *Cuadernos de Economía*, 1 (2), 153-232.
- Machado, A. (1983). «La política cafetera en la post-guerra», *Cuadernos de Economía*, 5 (5), 127-153.
- Milanovic, B. (2010). *Level of income and income distribution in mid-18th century France, according to Francois Quesnay*. World Bank Policy Research Working Paper (10545).
- Milanovic, B. (2016). *Global inequality: a new approach for the age of globalization*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Palacios, M. (2008). *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. México: El Colegio de México.
- Piketty, T. (2001). *Les hauts revenus en France au xxe siècle : inégalités et redistributions, 1901-1998*. Paris: Grasset.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo xxi*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Piketty, T. (2015). «Putting Distribution Back at the Center of Economics: Reflections on "Capital in the Twenty-First Century"», *The Journal of Economic Perspectives*, 29 (1), 67-88.
- Piketty, T. (2019). *Capital e ideología*. Barcelona: Deusto.
- Prados de la Escosura, L. (2007). «Inequality and poverty in Latin America: a long-run exploration», en K. H. O'Rourke, T. Hatton, A. Taylor, y J. G. Williamson (eds.). *The new comparative economic history: Essays in honor of Jeffrey G. Williamson* (pp. 291-315). Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Robinson, J. (2007). «¿Un típico país latinoamericano? Una perspectiva sobre el desarrollo», en J. U. Robinson y M. Urrutia (eds.). *Economía colombiana del siglo xx* (pp. 639-673). Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez Weber, J. (2014). *La economía política de la distribución del ingreso en Chile, 1850-2009* [tesis doctoral]. Universidad de la República, Montevideo. Disponible en: <http://cienciassociales.edu.uy/unidadmultidisciplinaria/?p=1962>.
- Rodríguez Weber, J. (2016). «Impulsando la desigualdad "de mercado": el vínculo elite-Estado en Chile en el siglo xx», *Revista Perfiles Económicos*, 1, 11-41.
- Rodríguez Weber, J. (2017a). *Desarrollo y Desigualdad en Chile (1850-2009). Historia de su economía política*. Santiago: DIBAM-Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.
- Rodríguez Weber, J. (2017b). «La erosión del poder de la élite en Chile entre 1913 y 1970. Una aproximación desde los ingresos del 1%», *Revista de Historia Económica. Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 35 (1), 49-80. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/S0212610916000173>.
- Rodríguez Weber, J. (2017c). «Nuevas estimaciones de distribución del ingreso en Colombia entre 1938 y 1988. Metodología de estimación y principales resultados», *Cuadernos de Economía*, 36 (72).
- Rodríguez Weber, J. (2018). *Alta desigualdad en América Latina: desde cuándo y por qué*. Documento de Trabajo, 51. Montevideo: Programa de Historia Económica y Social.
- Rodrik, D. (2018). «Populism and the economics of globalization», *Journal of International Business*. Disponible en: <https://doi.org/10.1057/s42214-018-0001-4>.
- Sachs, J. (1990). *Social conflict and populist policies in Latin America*. Occasional Papers, 9. San Francisco, California: International Center for Economic Growth.
- Sánchez Torres, F. (ed.) (1998). *La distribución del ingreso en Colombia: tendencias recientes y retos de la política pública*. Santafé de Bogotá: TM Editores.
- Schumpeter, J. A. (1946). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Buenos Aires: Claridad.
- Souza, P. H. G. F. d. (2016). *A Desigualdade Vista do Topo: A Concentração de Renda entre os Ricos no Brasil, 1926-2013* [tesis]. Universidade de Brasília, Brasília.
- Souza, P. H. G. F. d. (2018). *Uma história de desigualdade: a concentração de renda entre os ricos, 1926-2013*. São Paulo: Hucitec Editora.
- Stiglitz, J. E. (2013). *The price of inequality: how today's divided society endangers our future*. New York: W.W. Norton.
- Temin, P. (2018). *The vanishing middle class: prejudice and power in a dual economy*. Cambridge; London: The MIT Press.
- Thorp, R. (1998). *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo xx*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Urrutia, M. (1991). «On the absence of economic populism in Colombia», en R. E. S. Dornbusch (ed.). *Macroeconomics of populism in Latin America* (pp. 369-391). Chicago: University of Chicago Press.
- Williamson, J. G. (2015). «Latin American Inequality: Colonial Origins, Commodity Booms or a Missed Twentieth-Century Leveling?», *Journal of Human Development and Capabilities*, 16 (3), 324-341.