

Universitat de València
Facultad de Economía
Departamento de Análisis Económico
Área de Historia e Instituciones Económicas

**Programa de Doctorado en Historia Económica
(UC3M-UB-UV)**



VNIVERSITATIS VALÈNCIAE

**Distribución de ingreso en Colombia durante la
Primera Globalización (1870 – 1918).**

Candidato

Alejandro Nieto Ramos

Supervisores

Prof. Dra. María Teresa Sanchis Llopis

Prof. Dr. José Alejandro Peres Cajías

Noviembre 2024

Son los nuevos hombres del Imperio los que creen en comienzos desde cero, capítulos nuevos, páginas en blanco; yo persevero en la misma historia, con la esperanza de que antes de que concluya me revele por qué creí que merecía mis desvelos.

J.M. Coetzee, *Esperando a los barbaros*

Cuando uno se acostumbra desde pequeño a trabajar la madrecita tierra, ninguna tontería puede sorberle el seso. Lo único malo es que tenemos pocas tierras. Si tuviésemos todas las que queremos, no temeríamos ni al diablo.

Después de tomar el té, las mujeres hablaron de vestidos, recogieron los cacharos y se fueron a acostar. El diablo estaba detrás de la estufa y había oído la conversación. Se alegró de que la mujer del campesino indujera a este a jactarse de que, si tuviera tierra, no temería al diablo.

«Está bien; te daré mucha tierra y así podré apoderarme de ti», pensó.

Tolstói, *¿Cuanta tierra necesita el hombre?*

Agradecimientos

Quiero expresar mi enorme gratitud con mis directores de tesis María Teresa Sanchis Llopis y José Alejandro Peres Cajías, sin quienes este trabajo no habría sido posible. Con seguridad todas las observaciones, comentarios y sugerencias que me hicieron durante todo este proceso han contribuido en mi formación profesional y personal. Que académicos con su trayectoria se hayan interesado por entender y analizar los problemas económicos colombianos demuestra su calidad profesional y humana. Extender también mi agradecimiento a Daniel Tirado, y en nombre suyo a todo el Departamento de Análisis Económico de la Facultad de Economía de la Universidad de Valencia, por la ayuda que recibí en el trascurso de esta experiencia.

A lo largo de todo este trabajo conté con el apoyo de mi familia, quienes siempre estuvieron presentes para brindarme su ayuda incondicional. En gran medida este también es el resultado del enorme esfuerzo que ustedes han hecho en mi formación. Espero con este logro retribuir en algo toda su dedicación. Quiero destacar en esta mención a mi prometida Daniela Vélez Montoya, partícipe y pilar fundamental de este proceso. Solo ella sabe los momentos difíciles por los que tuvimos que atravesar. Supo apoyarme cuando pensé que no lo lograría. Su capacidad para encontrar las palabras adecuadas en las situaciones más complejas fue el impulso que necesitaba para seguir avanzando. Gracias porque supo reconocer lo complejo que fue todo este camino, por entender que alcanzar este objetivo muchas veces me llevó a abandonar momentos y espacios juntos. Sin lugar a dudas este también es un logro que le pertenece

Gracias también a Salomón Bechara, Juan Camilo Giraldo y Cristhian Londoño, colegas economistas, pero sobre todo grandes amigos. De los debates que mantuvimos alrededor de este trabajo surgieron ideas y aportes que claramente contribuyeron a consolidar este proceso. A Carolina Lizcano y Natalia Bueno porque sé que siempre voy a poder contar con ustedes.

Finalmente, gracias a la Universidad Nacional de Colombia, por incentivar en mi la preocupación por analizar y estudiar los problemas sociales y económicos colombianos. Es mi compromiso como egresado responder fielmente a su lema: “Busca la verdad en las aulas de la academia”

Contenidos

| | |
|--|------|
| Contenidos..... | i |
| Lista de Cuadros..... | iv |
| Lista de Gráficos | viii |
| Lista de Diagramas..... | xi |
| Lista de Mapas | xii |
| Introducción..... | 1 |
| Capítulo 1. Revisión de Literatura | 10 |
| 1.1. Las instituciones y el legado colonial..... | 11 |
| 1.2. Pensadores latinoamericanos de los años 60 y 70..... | 19 |
| 1.3. Desigualdad durante la Primera Globalización. ¿Qué dicen las estimaciones?... 23 | |
| Capítulo 2. Una revisión de las series de producción nacional para Colombia durante la Primera Globalización 1870-1918 | 34 |
| 2.1. Introducción..... | 34 |
| 2.2. Primera Globalización, desarrollo exportador y crecimiento económico | 38 |
| 2.3. Estimaciones de PIB para Colombia a lo largo de la Primera Globalización | 43 |
| 2.4. Validación de la producción nacional para 1870 desde el enfoque del gasto | 53 |
| 2.5. Comportamiento de los precios entre 1870 y 1918 | 59 |
| 2.6. Una revisión a las tasas de crecimiento real | 61 |
| 2.7. Estimación del Producto Nacional Bruto (PNB)..... | 68 |
| 2.8. Conclusiones..... | 70 |
| Capítulo 3. La distribución del ingreso en Colombia a finales del siglo XIX. Un análisis a partir de Tablas Sociales..... | 73 |
| 3.1. Introducción..... | 73 |
| 3.2. Metodología de Tablas Sociales..... | 76 |
| 3.3. Clasificación ocupacional..... | 86 |
| 3.4. Composición del empleo y la propiedad territorial en el sector agropecuario | 90 |
| 3.5. Imputación de los ingresos del factor trabajo..... | 102 |

| | | |
|---|---|------------|
| 3.6. | Imputación de los ingresos de la propiedad..... | 115 |
| 3.7. | Resultados..... | 130 |
| 3.8. | Conclusiones..... | 143 |
| Capítulo 4. Análisis de la desigualdad regional en Colombia para 1870 | | 147 |
| 4.1. | Introducción..... | 147 |
| 4.2. | Revisión de literatura..... | 150 |
| 4.3. | Contexto histórico | 158 |
| 4.4. | Información poblacional y ocupacional de los nueve estados..... | 161 |
| 4.5. | Resultados..... | 170 |
| 4.6. | Descomposición regional de la desigualdad nacional | 195 |
| 4.7. | Conclusiones..... | 197 |
| Capítulo 5. Construcción de la Tabla Social en 1918. La desigualdad del ingreso en Colombia a lo largo de la Primera Globalización | | 201 |
| 5.1. | Introducción..... | 201 |
| 5.2. | Colonización antioqueña, expansión de la frontera agrícola y desigualdad de la tierra..... | 205 |
| 5.3. | Comercio exterior y el auge cafetero..... | 218 |
| 5.4. | Metodología de estimación de una Tabla Social para 1918 | 232 |
| 5.5. | Definición y distribución regional de la población agropecuaria y de los propietarios no agropecuarios..... | 237 |
| 5.6. | Imputación de los ingresos de trabajo | 249 |
| 5.7. | Determinación de los ingresos de capital y su distribución por regiones..... | 259 |
| 5.8. | Resultados..... | 269 |
| 5.9. | Conclusiones..... | 284 |
| Capítulo 6. Comportamiento de la desigualdad regional en Colombia durante la Primera Globalización | | 287 |
| 6.1. | Introducción..... | 287 |
| 6.2. | Crecimiento regional | 290 |
| 6.3. | Cambios en la estructura de tenencia de la tierra en Colombia durante 1870 – 1918..... | 298 |
| 6.4. | Análisis regional de la distribución funcional del ingreso entre 1870 y 1918 ... | 302 |
| 6.5. | Una mirada regional a la dinámica de la distribución personal del ingreso | 307 |
| 6.6. | Descomposición del coeficiente de Theil por región | 321 |

| | |
|---|-----|
| 6.7. Conclusiones..... | 323 |
| Capítulo 7. Conclusiones | 325 |
| Anexo 1. Procedimiento para la estimación de canastas de subsistencia | 332 |
| Anexo 2. Índice de Theil y descomposición de la desigualdad. | 338 |
| Referencias Bibliográficas | 340 |

Lista de Cuadros

| | |
|---|-----|
| Cuadro 2.1. Estimaciones históricas de producción para algunos países Latinoamericanos ----- | 36 |
| Cuadro 2.2. Resumen de las estimaciones disponibles de producción nacional para Colombia entre el siglo XIX y principios del XX. ----- | 43 |
| Cuadro 2.3. PIB según componentes del gasto y participación porcentual para 1870. ---- | 56 |
| Cuadro 2.4. Comparación de la participación de los componentes del gasto dentro del PIB. ----- | 57 |
| Cuadro 2.5. Precios en pesos oro por kilogramo de producto y tasas de variación anual en Cundinamarca (1870 – 1915).----- | 61 |
| Cuadro 3.1. Esquema simplificado de las Tabla Sociales en la región <i>i</i> para 1870.----- | 84 |
| Cuadro 3.2. Distribución de la población agrícola total según diferentes escenarios de simulación para Colombia en 1870. ----- | 101 |
| Cuadro 3.3. Resumen del procedimiento y de las fuentes de información utilizadas para imputar los ingresos de trabajo en 1870. ----- | 103 |
| Cuadro 3.4. Sueldo promedio anual de los empleados públicos por estado y categoría laboral para 1870 (en pesos corrientes). ----- | 111 |
| Cuadro 3.5. Tabla Social de los ingresos de trabajo para Colombia en 1870 en base al escenario medio de las simulaciones. ----- | 114 |
| Cuadro 3.6. Renta de la tierra promedio y total por estado en 1870 (escenario medio) -- | 119 |
| Cuadro 3.7. Tabla Social total para Colombia en 1870 en base (escenario medio) ----- | 128 |
| Cuadro 3.8. Distribución funcional del ingreso a nivel nacional para Colombia en 1870 | 131 |
| Cuadro 3.9. Estimación del rendimiento del capital para Colombia en 1870 bajo distintos escenarios.----- | 134 |
| Cuadro 3.10. Ingresos promedio y coeficientes de desigualdad para el trabajo y el capital para Colombia en 1870 (escenario medio). ----- | 139 |
| Cuadro 3.11. Contribución a la desigualdad total según fuente de ingreso para Colombia en 1870 (escenario medio). ----- | 141 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro 3.12. Contribución a la desigualdad en el sector agrícola y ganadero según fuente de ingreso (escenario medio). ----- | 142 |
| Cuadro 4.1. Datos demográficos y territoriales de los nueve estados colombianos en 1870. ----- | 161 |
| Cuadro 4.2. Número de integrantes por categoría ocupacional y región en 1870. ----- | 167 |
| Cuadro 4.3. Ingreso anual promedio por categoría y región en pesos corrientes para 1870. ----- | 168 |
| Cuadro 4.4. Ingreso total por categoría y región en precios corrientes en 1870 ----- | 169 |
| Cuadro 4.5. PNB per cápita por estado: Colombia 1870 ----- | 171 |
| Cuadro 4.6. Distribución funcional del ingreso por estado en Colombia para 1870 (en %). ----- | 177 |
| Cuadro 4.7. Coeficientes de Gini para las regiones colombianas en 1870.----- | 182 |
| Cuadro 4.8. Coeficientes de Gini factoriales y total para las regiones colombianas en 1870 en el escenario medio de las simulaciones.----- | 184 |
| Cuadro 4.9. Ejercicio de descomposición de los índices de Theil de las regiones colombianas en 1870 por fuente de ingreso (escenario medio).----- | 191 |
| Cuadro 4.10. Descomposición de la desigualdad total por región para Colombia en 1870. ----- | 197 |
| Cuadro 5.1. Relación entre estados de 1870 y departamentos de 1918. ----- | 206 |
| Cuadro 5.2. Número de concesiones, hectáreas y tamaño promedio de las concesiones totales entregadas por región entre 1827 y 1918.----- | 211 |
| Cuadro 5.3. Número de concesiones y tierra total otorgada por millón de habitantes entre 1827 y 1918. ----- | 213 |
| Cuadro 5.4. Coeficientes de desigualdad de la tierra por agrupación territorial 1827-1918 ----- | 214 |
| Cuadro 5.5. Descomposición del índice de Theil por tamaño de las concesiones entre 1827 y 1918. ----- | 217 |
| Cuadro 5.6. Distribución regional de la producción de café entre 1874 y 1913. (en %) - | 230 |
| Cuadro 5.7. Crecimiento poblacional por región 1870 – 1918----- | 232 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro 5.8. Criterios para la asignación regional de los propietarios varones de explotaciones agropecuarias. ----- | 240 |
| Cuadro 5.9. Distribución regional de los grandes y pequeños propietarios.----- | 241 |
| Cuadro 5.10. Distribución de la población agropecuaria masculina total entre grandes propietarios, trabajadores internos y pequeños propietarios ----- | 242 |
| Cuadro 5.11. Distribución de la población agropecuaria femenina entre trabajadoras internas y pequeñas propietarias ----- | 243 |
| Cuadro 5.12. Información para la distribución de los pequeños propietarios entre cafeteros y no cafeteros ----- | 244 |
| Cuadro 5.13. Distribución de la población agrícola total por categorías para Colombia en 1918. ----- | 245 |
| Cuadro 5.14. Grandes propietarios por millón de habitantes y relación entre pequeños y grandes propietarios por región ----- | 246 |
| Cuadro 5.15. Variables utilizadas para distribuir a los propietarios no agrícolas----- | 248 |
| Cuadro 5.16. Resumen del procedimiento y de las fuentes de información utilizadas para imputar los ingresos de trabajo en 1918. ----- | 250 |
| Cuadro 5.17. Ingreso anual de los trabajadores del sector público según categoría y región en 1918 (en pesos corrientes).----- | 255 |
| Cuadro 5.18. Número de individuos, ingreso anual promedio y total de las categorías asociadas al factor trabajo.----- | 258 |
| Cuadro 5.19. Relaciones de productividad entre grandes y pequeñas propiedades cafeteras en 1918.----- | 261 |
| Cuadro 5.20. Beneficio promedio de las grandes y pequeñas propiedades en 1918 ----- | 267 |
| Cuadro 5.21. Tabla Social total para Colombia en 1918. ----- | 270 |
| Cuadro 5.22. Distribución funcional de ingreso por sector y total (1870 – 1918). ----- | 274 |
| Cuadro 5.23. Coeficientes de Gini para los ingresos de trabajo, capital y total en Colombia para el periodo 1870 – 1918. ----- | 276 |
| Cuadro 6.1. PNB per cápita y crecimiento anual por región (1870-1918)----- | 290 |
| Cuadro 6.2. Participación regional en la producción nacional (1870-1918) (en %). ----- | 296 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro 6.3. Tasas de crecimiento anual del número de propietarios y de la población total en 1870-1918 (en %).----- | 298 |
| Cuadro 6.4. Tasa de crecimiento anual real de los ingresos promedio de los factores (en %)----- | 304 |
| Cuadro 6.5. Coeficientes de Gini regionales en 1870 y 1918 bajo dos escenarios de variabilidad del capital.----- | 308 |
| Cuadro 6.6. Coeficientes de Gini de los ingresos del trabajo y del capital (1870 – 1918) | 309 |
| Cuadro 6.7. Contribución de los componentes entre-grupos e intra-grupos del índice de Theil por fuente de ingreso (trabajo y capital) en 1870 y 1918 (en %).----- | 315 |
| Cuadro 6.8. Resumen de los efectos de los factores entre-grupos e intra-grupos sobre los coeficientes de Gini regionales en 1918. ----- | 321 |

Lista de Gráficos

| | |
|---|-----|
| Gráfico 2.1. Tasas de crecimiento del PIB real per cápita. Estimaciones del proyecto GRECO (1906 – 1918)----- | 48 |
| Gráfico 2.2. Evolución del PIB per cápita a precios de 1975 según la estimación de De Corso (2019)----- | 50 |
| Gráfico 2.3. Comparación del PIB per cápita a precios corrientes de las diferentes estimaciones para Colombia (1846 - 1915).----- | 58 |
| Gráfico 2.4. Tasas de variación anual del PIB real per cápita para diferentes referencias (1870 - 1918).----- | 62 |
| Gráfico 2.5. Comportamiento del PIB per cápita para algunos países latinoamericanos, 1913 - 1918. (Base 1913=100). ----- | 64 |
| Gráfico 2.6. FBKF para algunos países latinoamericanos, 1913 - 1918.----- | 65 |
| Gráfico 2.7. Tasas de crecimiento del PIB real per cápita para las distintas estimaciones del proyecto GRECO (1906 – 1918).----- | 66 |
| Gráfico 3.1. Proporción de trabajadores respecto a la población total según género y estado para 1870. ----- | 88 |
| Gráfico 3.2. Distribución de la población trabajadora según actividad y estado para 1870. ----- | 89 |
| Gráfico 3.3. Distribución del ingreso de los propietarios agrícolas y no agrícolas para Colombia en 1870 en pesos corrientes (escenario medio).----- | 126 |
| Gráfico 3.4. Distribución del ingreso del capital entre regiones según su relevancia exportadora para Colombia en 1870 (escenario medio). ----- | 127 |
| Gráfico 3.5. Coeficiente de Gini para Colombia en 1870 bajo diferentes escenarios. ---- | 136 |
| Gráfico 4.1. Distribución de la población trabajadora según actividad y estado para las regiones colombianas en 1870. ----- | 164 |
| Gráfico 4.2. Relación entre los PNB per cápita y los coeficientes de Gini de las regiones colombianas en 1870 (escenario medio). ----- | 183 |
| Gráfico 4.3. Distribución del ingreso del capital entre regiones según su condición de relevancia exportadora. Colombia en 1870 (escenario medio). ----- | 186 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico 4.4. Relación entre los PNB per cápita y los coeficientes de Gini del trabajo de las regiones colombianas en 1870 (escenario medio).----- | 189 |
| Gráfico 4.5. Relación entre los PNB per cápita y la contribución porcentual del componente entre-grupos para las regiones colombianas en 1870 (escenario medio). ---- | 195 |
| Gráfico 5.1. Distribuciones del tamaño de las concesiones otorgadas por zona entre 1827 y 1918. ----- | 211 |
| Gráfico 5.2. Curvas de Lorenz de la distribución de la tierra por agrupaciones regionales entre 1827 y 1918. ----- | 214 |
| Gráfico 5.3. Precio nominal del café en centavos de dólar por libra (1821-1925)----- | 223 |
| Gráfico 5.4. Composición de las exportaciones colombianas entre 1835 y 1922. ----- | 224 |
| Gráfico 5.5. Participación sectorial en el empleo en Colombia para 1870 y 1918. ----- | 234 |
| Gráfico 5.6. Cambios en la participación sectorial de la población activa por región entre 1870 y 1918 (en %) ----- | 236 |
| Gráfico 5.7. Relaciones entre el beneficio promedio de cada región y el beneficio nacional. ----- | 263 |
| Gráfico 5.8. Distribuciones regionales de los beneficios del capital para Colombia en 1918. ----- | 269 |
| Gráfico 5.9. Cambios en la distribución funcional del ingreso entre 1870 y 1918.----- | 272 |
| Gráfico 5.10. Coeficientes de Gini para Colombia entre 1870 y 1918 según casos en la variabilidad del capital ----- | 275 |
| Gráfico 5.11. Comparación de las distribuciones de los ingresos de trabajo entre 1870 y 1918 a precios constantes de 1870.----- | 277 |
| Gráfico 5.12. Comparación de la descomposición del índice de Theil por fuente de ingreso 1870 – 1918. ----- | 280 |
| Gráfico 6.1. Relación entre el número de pequeños y grandes propietarios por región para 1870 y 1918. ----- | 300 |
| Gráfico 6.2. Participación de los ingresos de capital en el ingreso total en 1870 y 1918. | 303 |
| Gráfico 6.3. Relación entre el ingreso anual de un pequeño propietario cafetero y un trabajador interno en 1918 (en pesos corrientes). ----- | 311 |

Gráfico 6.4. Comparación de las distribuciones de los ingresos de trabajo para diferentes desagregaciones territoriales en 1918. ----- 312

Lista de Diagramas

| | |
|--|-----|
| Diagrama 3.1. Proceso de construcción y definición de la Tabla Social para Colombia en 1870. ----- | 86 |
| Diagrama 3.2. Procedimiento para la distribución sectorial y regional de los propietarios de capital. ----- | 96 |
| Diagrama 3.3. Procedimiento para la distribución regional de los trabajadores internos - | 99 |
| Diagrama 3.4. Esquema de vinculación entre las distribuciones de tierra y las distribuciones de beneficio.----- | 125 |

Lista de Mapas

| | |
|---|-----|
| Mapa 4.1 Mapa político de los Estados Unidos de Colombia en 1870. | 160 |
| Mapa 5.1. Mapa político de Colombia en 1918: zonas cafeteras de oriente y occidente .. | 226 |

Introducción

“La desigualdad en América Latina ha sido una constante histórica”. Con esta frase se inicia la sinopsis del libro *América Latina en la larga historia de la desigualdad* publicado por Bértola et al. (2018). Esta aproximación al problema de la desigualdad en la región ofrece por lo menos dos puntos de partida que fundamentan y motivan esta investigación. Primero, al menos desde que se dispone de cifras comparables, Latino América figura como una de las regiones más desiguales del mundo. Las cifras recientes de Busso y Messina (2020) muestran que, en promedio, en el año 2017, el 10% de los más ricos ganaba 22 veces más que el 10% más pobre, cifra que duplicaba la relación observada en los países europeos y asiáticos pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), cercana a 9,9. Según cálculos de los mismos autores, el coeficiente de Gini apunta en la misma dirección, con valores de 0,46 en América Latina y de 0,32 para los países desarrollados. El caso de Colombia es aún más alarmante, conforme con las cifras de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)¹ para el año 2020, el coeficiente de Gini fue de 0,55, superior en cerca de 0,09 puntos al promedio de la región.

Tales niveles deberían llamar la atención, pues como demuestra el informe *Inequality in a rapidly changing world* publicado por las Naciones Unidas (2020, pp. 45-51), la alta desigualdad de ingresos afecta negativamente a la economía, al menos, por tres vías. Por un lado, genera disparidades en el acceso al crédito y priva a la población de bajos ingresos de una educación y salud de calidad. Esto afecta la productividad y origina un crecimiento económico lento y una limitada reducción de la pobreza. Por otra parte, conforme con la evidencia empírica, los países con alta desigualdad tienen menores niveles de movilidad social, haciendo que el desarrollo personal dependa mayoritariamente de los recursos y la riqueza familiar. Finalmente, la alta desigualdad puede llevar a la captura del poder político

¹ Las cifras se pueden consultar en: <https://statistics.cepal.org/portal/inequalities/incomes.html?lang=es&indicator=3289>

por parte de una élite, minando la confianza en las instituciones. En un contexto de amplias disparidades de ingreso o riqueza, un reducido grupo puede usar su poder económico para favorecer sus intereses. Una clase media fortalecida sirve como contrapeso político a estos grupos de poder, no solo presionando por mejores servicios sociales financiados por una tributación progresiva, sino también, manteniendo en la opinión pública y el debate político la importancia de combatir una creciente desigualdad. Solo estos tres puntos son suficientes para que el problema de la desigualdad se plantee como una prioridad en la agenda política, económica y social de Colombia, que como se mostró tiene la carga de liderar las cifras de desigualdad en la región.

En segunda medida, retomando la frase referenciada al inicio de esta sección, se pone de manifiesto la relevancia de la historia no solo para entender la dinámica de la desigualdad sino además su incidencia actual. Como plantea Piketty (2015, p. 793) en su propuesta por una economía política e histórica:

La experiencia histórica sigue siendo nuestra principal fuente de conocimiento. Las causalidades históricas son difíciles de establecer con certeza, eso es cierto. ¿Estamos seguros de que una determinada política tiene un determinado efecto, o también se debe a alguna otra causa? Pero pese a todo, las imperfectas lecciones que podemos extraer de la investigación histórica tienen un valor inestimable e irremplazable, que ninguna experiencia controlada podrá igualar nunca.

El análisis histórico constituye el mejor laboratorio del que disponemos para validar teorías e hipótesis entorno al comportamiento de la desigualdad. La amplia experiencia humana y social suministra mucha información para entender cómo se comporta la desigualdad en contextos históricos diversos, en los que las condiciones económicas, sociales y políticas específicas afectan a los mecanismos de apropiación y distribución del ingreso y de la riqueza. En ese sentido, la historia es uno de los mejores referentes analíticos para cuestionarse por el futuro de un fenómeno como la desigualdad, y en su estudio detallado se pueden identificar acciones políticas y económicas para reducirla.

Así mismo, el análisis histórico enriquece la generalización que se desprende de una teorización que obvia las particularidades específicas sobre las cuales se desenvuelve la desigualdad. Analizar la historia de la desigualdad exige entender los fenómenos, procesos y relaciones históricas que subyacen detrás de la distribución del ingreso. Estas fuerzas e intereses cambian, se adaptan o desaparecen a lo largo del proceso de desarrollo y, por tanto, requieren de un estudio de largo plazo que reconozca esa transición. Además, el análisis histórico de la desigualdad permite aproximar este fenómeno desde una mirada multidisciplinar, en donde las relaciones políticas e institucionales, las organizaciones sociales y el cambio tecnológico interactúan para explicar los comportamientos de largo plazo. Finalmente, la desigualdad parece mostrar un significativo proceso de inercia, en donde las relaciones y fuerzas del pasado siguen manteniendo relevancia para explicar los resultados actuales.

En este contexto, el principal objetivo de este trabajo doctoral es contribuir al debate sobre la distribución del ingreso de Colombia en el largo plazo, mediante la estimación de coeficientes de desigualdad para el periodo histórico de la Primera Globalización (1870 – 1918). Aunque buena parte de la discusión que se presenta gira entorno al comportamiento de la desigualdad nacional y regional, la metodología propuesta también permite realizar un análisis del crecimiento per cápita regional a lo largo del periodo. La elección de este momento histórico tiene por lo menos tres justificaciones. Primero, desde el punto de vista histórico, tanto Colombia como la región experimentaron cambios importantes en sus estructuras de producción y distribución. Lo más sobresaliente fue la mayor participación en el comercio mundial mediante una creciente exportación de materias primas, productos mineros y bienes agroforestales (Bértola y Ocampo, 2013; Bulmer-Thomas, 2017; Kuntz-Ficker, 2019). En el caso de Colombia destacan los booms temporales de exportación de bienes como el tabaco y la quina entre 1850 y 1880, pero aún más importante el inicio y consolidación del café como el principal producto nacional de exportación. Segundo, este periodo ha sido analizado con detalle por la literatura centrada en la evolución de la desigualdad en América Latina (Arroyo Abad, 2013; Arroyo Abad y Astorga, 2017; Bértola et al., 2010; Bértola y Rodríguez Weber, 2009; Gómez León, 2021; Rodríguez Weber, 2011, 2014; Willebald, 2015; Williamson, 1999, 2002, 2010, 2015). Ello es así por dos motivos. Por un lado, porque la forma particular como la región se vinculó al comercio mundial brinda

conclusiones relevantes para el contexto actual, en donde buena parte de las exportaciones están concentradas en *commodities*. Por otro lado, porque alrededor de este momento histórico hay un amplio debate empírico, metodológico y analítico entorno a los niveles observados en la desigualdad y la tendencia que adoptaría.

Las estimaciones y la discusión que se presenta en este trabajo están basadas en dos Tablas Sociales, una para 1870 y otra para 1918. La construcción de ambas Tablas parte de los censos de población específicos de estos años y se complementa con diversa información secundaria para aproximar los ingresos. Dentro de esta información se incluyen registros históricos directos, o a falta de estos, se utilizan imputaciones indirectas basadas en supuestos. Aunque los supuestos puedan estar sujetos a críticas y observaciones, siempre se han construido sobre referencias históricas disponibles en la literatura y con el fin de ser siempre consistentes con la realidad histórica del país.

Desde el punto de vista metodológico, las Tablas Sociales de 1870 y 1918 ofrecen por lo menos cuatro importantes aportes. Por un lado, reconocen dos formas de trabajo rural (trabajadores internos y externos) cuyo ingreso se modela con base al vínculo de los trabajadores con la tierra. Segundo, presentan un método novedoso para estimar los ingresos del capital que permite valorar su potencial variabilidad, y por tanto perfilar de mejor manera sus efectos sobre la desigualdad total. Tercero, se aporta información novedosa a nivel regional que permite desagregar todos los cálculos y resultados con más detalle. Cuarto, las Tablas Sociales incorporan información de dos hechos muy relevantes, la colonización antioqueña y el auge cafetero. Este acercamiento es un avance respecto a las estimaciones disponibles para Colombia en la época (Arroyo Abad y Astorga, 2017; Astorga, 2024a, 2024b; FitzGerald, 2008), pues consideramos que reconoce de mejor manera la realidad económica y social del país en el periodo analizado. Por tanto, permite medir el impacto diferencial de la globalización en regiones que pudieron aprovechar con distinta fortuna la integración en el mercado internacional.

En ese sentido, el trabajo presenta dos elementos transversales. Por un lado, la noción de Colombia como un país de regiones ha sido central en el debate sobre su desarrollo (CINEP, 1998; Palacios y Safford, 2012), por lo que incorporarlo en un análisis histórico de la desigualdad era una prioridad para este trabajo. Considerar esta dimensión no solo permitió

construir Tablas Sociales mucho más detalladas en términos de categorías e ingresos, también fue central para demostrar que las conclusiones de orden nacional pueden estar ocultando realidades regionales diferentes, asociadas a los contextos históricos particulares y, por tanto, ignorando los diferentes efectos que la integración económica de la Primera Globalización pudo generar. Por otro lado, la propiedad de la tierra en Colombia es la causa central de buena parte de los conflictos sociales y políticos del país, no en vano el Centro Nacional de Memoria Histórica concluye que: “No hay mayor problema en Colombia que el agrario y la distribución equitativa de la tierra” (CNMH, 2018). Siendo la tierra el principal recurso económico y político de la época, su distribución debe tener un efecto directo sobre la desigualdad del ingreso. Esta investigación, dentro de los límites de la información disponible, ha procurado incorporar los efectos distributivos de la tenencia de la tierra y sus consecuencias sobre las relaciones laborales que se desarrollaron alrededor de la producción agrícola. Con esta anotación como punto de partida, a continuación figura una idea general de lo que se trata en cada capítulo.

El primer capítulo de esta tesis es una revisión de la literatura vinculada con el debate del desarrollo económico en el largo plazo, prestando especial atención al tema de la desigualdad. Esta revisión tiene un carácter general e introductorio, pues dentro de cada capítulo se presenta literatura más específica relacionada con el propósito o la temática que se esté tratando. De manera muy general, esta sección aborda tres enfoques. Primero, la mirada neo-institucionalista que pone de manifiesto la importancia de las instituciones para explicar el desarrollo de largo plazo, que en el caso latinoamericano hace énfasis en el tipo de instituciones que se implementaron durante la Colonia. Segundo, el enfoque de los pensadores latinoamericanos estructuralistas y de la teoría de la dependencia, quienes reconocen la importancia de las instituciones, pero las enmarcan dentro del contexto de una economía mundial, en donde los países de la región adoptaron una relación y función específica con los países desarrollados. Tercero, se presentan los trabajos que han abordado la dinámica de la desigualdad bajo un enfoque cuantitativo.

En este trabajo los ingresos del capital se calculan de forma residual, por lo que es necesario contar con una medida de Ingreso Nacional consistente. En ese sentido, el Capítulo 2 se centra en analizar las series disponibles de producción nacional para el periodo que

considera esta investigación. En esta revisión resultaba prioritario contar con una aproximación adecuada de la estructura económica de la época. Por esta razón, ponderamos las estimaciones que se construyen desde el enfoque del gasto, pues reconocían la producción de autoconsumo, que históricamente fue importante en las zonas rurales del país. Las medidas basadas en impuestos o en datos de mercado no son capaces de reconocer este elemento.

Este ejercicio abarcó varios procesos. Primero, se identificaron los alcances y las limitaciones de las metodologías disponibles, estudiando los supuestos, las fuentes de datos, y contrastando los enfoques. Segundo, se justificó tanto analítica como históricamente las mediciones de producción nacional que se van a utilizar en los dos cortes temporales analizados (1870 y 1918). Esta justificación implicó una reconstrucción del PIB por componentes del gasto para 1870, lo que junto con una revisión de información secundaria mostró que la estimación de Salvador Camacho Roldán (*Memorias de Hacienda de 1872*, p. 14) puede ser adecuada. Para 1918 recurrimos al dato de De Corso (2019), que se construye también en base al enfoque del gasto. Tercero, se evaluó la dinámica de crecimiento de la producción nacional, encontrando que, aunque es inferior a la comúnmente citada en la historia económica de Colombia, es consistente con las observaciones de las series disponibles y con las tendencias de los países de la región. En una última instancia, se presentó un ejercicio para estimar el Producto Nacional Bruto, descontando los pagos realizados al exterior.

Una vez se dispone de las medidas de producción nacional, se procede a estimar su distribución entre la población que desempeñó alguna actividad y percibió un ingreso. El Capítulo 3 tiene como propósito explicar este proceso, partiendo de una descripción de la metodología de Tablas Sociales y su aplicación en el contexto latinoamericano. En base al censo poblacional de 1870 y a diversa información de ingresos proveniente de fuentes secundarias, imputaciones y cálculos, se construyó una Tabla Social con 238 categorías de ingresos. Esta Tabla Social incorpora los tres aportes descritos anteriormente: distintas formas de trabajo rural, variabilidad del capital y el componente regional, además de otros elementos importantes. Por ejemplo, reconoce diferencias en la relevancia exportadora de las regiones, incorpora información de propietarios no agrícolas y desagrega la información por género. En términos de estimaciones, el capítulo muestra que la desigualdad medida por el

coeficiente de Gini en Colombia ya era alta al inicio de la Primera Globalización, y que buena parte de esto se explicaba por la diferencia entre los ingresos promedio del capital y del trabajo. Además, se discute como este resultado puede estar relacionado con la estructura de tenencia de la tierra y, particularmente, con las relaciones de producción que se desarrollaron alrededor de la gran propiedad territorial.

El Capítulo 4 retoma la Tabla Social descrita en el capítulo anterior, pero se enfoca en el análisis regional. Este es un resultado pionero en la historia económica colombiana, ya que se tiene por primera vez estimaciones regionales de desigualdad para el siglo XIX en base a una misma metodología y un mismo conjunto de supuestos. El procedimiento combina una agregación de los ingresos laborales desde las regiones hacia el nivel nacional, con una distribución de los beneficios del capital desde el nivel nacional hacia las regiones. A partir de esta información se pueden desagregar dos conjuntos de resultados. Primero, las estimaciones regionales de ingreso por habitante, que nos permiten discutir la hipótesis de reversión de la fortuna (Acemoglu et al., 2002; Meisel, 2014). Por el otro, indicadores de desigualdad para las regiones analizadas, encontrando que la estructura ocupacional, la mayor o menor relevancia exportadora de la región y las distribuciones de los factores, son los elementos explicativos más importantes a la hora de analizar las distribuciones de ingreso regionales. De otra parte, un ejercicio de descomposición revela que lo más importante para explicar la desigualdad nacional era la desigualdad interna de las regiones, siendo muy poco relevante los niveles de ingreso promedio de las regiones.

En el Capítulo 5 se construye una Tabla Social para 1918. El capítulo tiene de nuevo un enfoque mayoritariamente metodológico, aunque también se incluyen los resultados del análisis nacional de la desigualdad. En aras de mantener la comparabilidad con el corte de 1870, se procuró mantener las mismas categorías y complementar con nueva información de ingresos, lo que garantiza que los aportes que se mencionaron previamente se mantengan para esta segunda tabla. No obstante, en este capítulo se incluyeron algunas categorías adicionales relacionadas con los cambios que se dieron en el país a lo largo del periodo. El café ganó relevancia como producto de exportación, e impulsado por su producción el país experimentó importantes transformaciones en la estructura de producción, distribución y tenencia de la tierra. Además, a lo largo de todo el siglo XIX y principios del XX, se venía

desarrollando un proceso de migración en el occidente del país que desplazó población desde la región de Antioquia hacia el sur, en lo que se ha conocido como la colonización antioqueña. Reconociendo la relevancia de ambos fenómenos, ha sido una prioridad poder incorporarlos dentro del análisis de la desigualdad del ingreso, lo que implicó un proceso para cuantificarlos e incluirlos con su ingreso respectivo dentro de la Tabla Social de 1918. Esto ha supuesto un notable esfuerzo de recopilación de información a fin de cuantificar la magnitud de ambos procesos, además de reconstruir los ingresos de los distintos tipos de propietarios agropecuarios en función del tamaño promedio de las propiedades y del carácter exportador o no de sus cultivos principales.

En términos de resultados se muestra que la desigualdad se incrementó ligeramente a lo largo del periodo, de forma apenas perceptible según el coeficiente de Gini, pero más clara conforme el índice de Theil. También se presentó un aumento de la participación de los ingresos del capital en el ingreso total, que se explica por el mayor crecimiento que se dio en el ingreso promedio de este factor respecto al del trabajo. Estos dos resultados son consecuentes con los resultados obtenidos por otros autores (Álvarez y Willebald, 2013; Bértola et al., 2010; Gómez León, 2021; Prados de la Escosura, 2007; Rodríguez Weber, 2014; Willebald, 2015; Williamson, 1999). Adicionalmente se muestra que el factor que más aportó al incremento de la desigualdad nacional fue el distanciamiento entre los ingresos promedio del trabajo y del capital, cuyo aumento contrarrestó la caída en la desigualdad dentro de las respectivas distribuciones. Nuevamente se discute la incidencia que la gran propiedad territorial pudo tener sobre este comportamiento.

El Capítulo 6 retoma esta discusión, pero se concentra en la dimensión regional. Se parte de un análisis del crecimiento económico a lo largo del periodo, encontrando que aquellas regiones que pudieron vincularse al comercio de exportación tuvieron un mejor desempeño económico que aquellas que nunca lo lograron o que perdieron relevancia. Desde el punto de vista de la desigualdad, esta no aumentó en todas las regiones respecto a 1870 y el comportamiento regional específico estuvo muy relacionado con la dinámica de la tenencia de la tierra. En aquellas regiones en las que el gran propietario ganó relevancia la desigualdad aumentó, mientras que en las que esta figura perdió influencia, ya sea por el fortalecimiento de la producción parcelaria, la recomposición productiva o por la incapacidad de vincularse

al comercio mundial, se dio una reducción. La gran propiedad territorial le otorgaba al terrateniente control directo sobre la tierra y el trabajo. Esto generó relaciones laborales y sociales que favorecían la concentración del excedente de exportación en los dueños de la tierra. Por su parte, la pequeña propiedad productiva, especialmente la vinculada con el café, le permitió al campesino participar por primera vez de los beneficios de la exportación.

Este es uno de los resultados más destacables de esta investigación. Por un lado, es consecuente con la literatura que ha abordado el problema del desarrollo en América Latina en el largo plazo. Se muestra la relevancia de las instituciones para explicar las tendencias de la desigualdad, pero se confirma que el contexto institucional, y por tanto los mecanismos de generación y apropiación del ingreso, se transforman a lo largo de la historia para crear tendencias diferenciales a las originalmente configuradas. En segunda medida, que el comportamiento de la desigualdad estuviera directamente vinculado con la relevancia del gran propietario territorial, es un aporte relevante para estudiar una idea generalizada en el debate colombiano sobre el desarrollo: la relación entre la distribución de la tierra y la distribución del ingreso.

El capítulo final retoma esta y otras conclusiones del documento. De manera muy general se hace énfasis en que para explicar las trayectorias de la desigualdad deben considerarse factores externos e internos. La exportación de bienes agropecuarios se combinó con los cambios internos que estaban experimentando las regiones, para determinar una configuración particular de instituciones, agentes y estructuras económicas. Son precisamente esas diferencias las que dieron lugar a las distintas trayectorias de la desigualdad. Creemos que estas conclusiones no solo son importantes para la historiografía colombiana, además, son relevantes para estudiar la dinámica actual de la desigualdad. Primero, el país concentra sus exportaciones en materias primas. Segundo, sigue siendo un país con una muy mala distribución de la tierra, según el Instituto Colombiano Agustín Codazzi el coeficiente de Gini de la tierra es cercano a 0,88 (IGAC, 2023). Tercero, siguen existiendo claras diferencias regionales en términos de desarrollo económico. Finalmente, mantiene la carga de tener una altísima desigualdad del ingreso. En consecuencia, creemos que la reducción de la desigualdad en Colombia como proyecto político, social y económico, exige como prioridad un esfuerzo real por una redistribución más equitativa de la tierra.

Capítulo 1. Revisión de Literatura

Latinoamérica ha sido categorizada como una de las regiones más inequitativas del mundo. Según las estimaciones de Deininger y Squire (1996, p. 584), el coeficiente de Gini promedio de la región entre 1960 y 1990 fue de 0,5 puntos, superior en 0,04 al promedio de África Sub Sahariana y en 0,15 al dato de los países de ingreso alto. Información reciente del Banco Mundial reafirma esta tendencia. Con datos en torno a 2015, el coeficiente de Gini promedio de los países de América Latina y el Caribe fue de 0,49, muy superior al de los países desarrollados, los cuales presentaron un valor de 0,33. Colombia sobresale en la región por su alta desigualdad. Según la CEPAL, para el año 2020 el coeficiente de Gini fue de 0,55, superior en cerca de 0,09 puntos al promedio de la región².

Este fenómeno ha llamado la atención de investigadores e historiadores, quienes lo han abordado desde diferentes perspectivas, modelos y teorías. A partir de la diversidad de opiniones y métodos se ha desarrollado un profundo debate alrededor de la evolución histórica de la desigualdad en la región, haciendo especial énfasis en las causas primarias que explican este comportamiento. Este debate se ha venido complementando a medida que se dispone de nueva información histórica, particularmente de recientes estimaciones de índices de desigualdad, lo que ha brindado soporte cuantitativo para debatir los enfoques teóricos.

En esta revisión de literatura se propone presentar un panorama de la literatura que aborda el debate de la desigualdad en América Latina con una perspectiva de largo plazo. Se presentan las teorías y enfoques más generales, ya que en los capítulos siguiente se retomará con mucho más detalle gran parte de los aportes recientes que se han derivado de este debate. Consideramos adecuado manejar esta estructura, pues permite contrastar la metodología y

² Los datos se pueden consultar en: <https://statistics.cepal.org/portal/inequalities/incomes.html?lang=es&indicator=3289>

los resultados que se obtienen de esta investigación con los obtenidos por otros autores, especialmente en el contexto latinoamericano.

De manera muy general, la cuestión central que fundamenta esta literatura es analizar bajo qué condiciones económicas e históricas Latinoamérica ha configurado patrones de desarrollo que no solo la han rezagado en términos de crecimiento, sino que además la han convertido en una de las regiones más desiguales del mundo. Esta literatura se ha organizado en tres bloques, los dos primeros recogen las aproximaciones teóricas de la escuela institucionalista y de los pensadores latinoamericanos de la dependencia, el tercero tiene un enfoque más empírico y recoge aquellos trabajos que cuantifican el efecto de la Primera Globalización sobre la desigualdad.

1.1. Las instituciones y el legado colonial

¿Cómo se pueden prescribir políticas sin entender el desenvolvimiento de las economías? Con este interrogante North (1994, p. 567) resaltaba la incapacidad de la economía neoclásica para explicar el desarrollo económico a lo largo del tiempo. Bajo su punto de vista, la teoría neoclásica más centrada en entender el funcionamiento de los mercados, pierde la perspectiva de cómo se desenvuelven las economías a lo largo del tiempo. Al ignorar la relevancia del tiempo y de las instituciones, esta escuela de pensamiento comete un error que le impide entender la dinámica de las economías a largo plazo.

Son precisamente estos dos ejes, el tiempo y las instituciones, los que van a dar fundamento a los análisis que se enmarcan dentro del enfoque institucionalista. Para North (2012), las instituciones son las reglas de juego, formales e informales, que configuran tanto la estructura de incentivos como el conjunto de limitaciones que dan lugar al comportamiento de los individuos y de las organizaciones dentro de una sociedad. El tiempo es central en este análisis, pues a lo largo de esta dimensión transcurre el aprendizaje de los individuos y de las organizaciones, dando paso al cambio institucional y, por tanto, al cambio en el conjunto de incentivos y limitaciones. Como menciona North (1994, p. 571):

Las organizaciones que empiezan a existir reflejarán las oportunidades ofrecidas por la matriz institucional. Es decir, si el marco institucional premia la piratería, entonces nacerán organizaciones piratas; y si el marco institucional recompensa las actividades productivas, surgirán organizaciones -empresas- comprometidas con dichas actividades.

Así pues, las instituciones y su cambio a lo largo del tiempo se consideran determinantes para entender el desempeño económico a largo plazo. A partir de este marco conceptual, diversos historiadores económicos han indagado en las condiciones históricas que dieron lugar a las instituciones que determinaron los patrones de desarrollo económico. En el contexto latinoamericano, una influyente literatura coincide en que tanto el retraso económico de la región como la alta desigualdad se explican por el tipo de instituciones que se implementaron durante la colonia. No obstante, los enfoques difieren en la identificación de las condiciones históricas específicas que dieron lugar al marco institucional que determinaría estos patrones de desarrollo.

Un primer enfoque dentro de esta línea de investigación es el que plantean Engerman y Sokoloff (2002). Para estos autores, las dotaciones factoriales (trabajo y recursos naturales) de las colonias americanas determinaron la clase de instituciones que se implementaron y en consecuencia los patrones de desarrollo. En Latinoamérica, los europeos encontraron suelos y climas adecuados para la producción de cultivos de alto valor como el azúcar (regiones de Brasil, Cuba y Santo Domingo), cuya producción se realizó esencialmente con mano de obra esclava traída desde África. Por otra parte, en las zonas de México y Perú fueron los recursos minerales los que llamaron la atención de los colonizadores, quienes aprovecharon la amplia población indígena y sus estructuras sociales para la explotación. Ambos esquemas contribuyeron a la acumulación de riqueza en manos de una élite, en base a la explotación de la población esclava e indígena. Esto no solo configuró sociedades muy inequitativas en términos de recursos económicos, sino además, sociedades marcadas por las diferencias raciales que excluían a los indígenas y esclavos en todo nivel. En este tipo de sociedades, las élites tenían la capacidad de establecer un marco institucional que acentuaba su influencia

política y económica, garantizando privilegios económicos que incrementaban su riqueza y por tanto acentuaban la desigualdad.

Por el contrario, en el norte del continente americano los colonizadores encontraron dotaciones factoriales muy distintas. Por un lado, las condiciones climáticas y los tipos de suelos no permitieron la producción agrícola o minera a gran escala. Por otra parte, la población indígena nativa era limitada. Ambos elementos favorecieron la consolidación de sociedades igualitarias, con predominio de población de procedencia europea, en donde las diferencias de raza no fueron tan marcadas. En este tipo de contextos, las instituciones que se desarrollaron fueron mucho más democráticas, protegían los derechos de propiedad de la mayoría de la población, brindaban oportunidades económicas generalizadas y proveían bienes públicos e infraestructuras.

En línea con el trabajo anterior, Acemoglu et al. (2001) enfatizan la relevancia de las instituciones para explicar los patrones de desarrollo en el largo plazo. A grandes rasgos estos autores resaltan que los europeos adoptaron diferentes formas, estrategias y políticas de colonización, y que tales esquemas determinaron instituciones específicas. En concreto, consideran que el tipo de estrategia de colonización adoptada estaba relacionada con el tipo de asentamiento que los europeos pudieron desarrollar en cada colonia. Finalmente, asumen que las instituciones coloniales persistieron aún después de la independencia.

Los autores deben encontrar una variable que les permita determinar los tipos de estrategias de colonización que se implementaron, y que a su vez esté relacionada con las instituciones que se derivaron en cada caso. La elección fue la tasa de mortalidad de los primeros colonizadores. Las zonas con bajas tasas de mortalidad resultaban llamativas para la migración europea, pues les ofrecía condiciones favorables para la formación de los asentamientos. Esto significó que la población europea creciera rápidamente configurándose como mayoría, lo que sentó las bases para instituciones más igualitarias que protegían los derechos de propiedad. En contraste, las zonas con altas tasas de mortalidad ofrecían condiciones de asentamiento mucho más desfavorables, lo que atrajo menores cantidades de colonizadores. Sin embargo, esta menor presencia de colonizadores hizo que estos tuvieran mayor capacidad de implementar instituciones extractivas basadas en la explotación de la

población indígena o esclava. Esto evidentemente concentraba el ingreso en la élite europea, pero además atentaba contra la inversión y el desarrollo económico.

Los autores encuentran una relación negativa y significativa entre la tasa de mortalidad de los colonizadores, usada para aproximar el tipo de instituciones implementadas, y los niveles actuales de PIB per cápita. Adicionalmente, demuestran que las instituciones iniciales tienen un efecto relevante sobre el contexto institucional actual. Aquellas regiones con altas tasas de mortalidad de los colonizadores presentan peores instituciones en la actualidad. En resumen, Acemoglu et al. (2001) concluyen que las condiciones de mortalidad determinaron el tipo de asentamiento y el tipo de instituciones desarrolladas como estrategia de colonización, las cuales a su vez influirían en el desarrollo institucional futuro y así, por tanto, en el desarrollo económico actual.

Nuevamente, basados en un análisis cuantitativo, Acemoglu et al. (2002) refuerzan estas conclusiones encontrando una relación inversa entre la prosperidad económica en el año 1500 y los niveles de PIB per cápita en 1995. Usando como proxys de prosperidad económica en el pasado las tasas de urbanización y de densidad poblacional, muestran que civilizaciones precolombinas como las mesoamericanas o las andinas mostraban niveles superiores de desarrollo económico que sus pares en el norte del continente o en Australia. Sin embargo, hoy en día esa comparación es distinta y las naciones que ocupan estos últimos territorios son mucho más ricas que las primeras. Según estos autores, la razón de esta “reversión” está en el tipo de instituciones que se desarrollaron en cada contexto. En las civilizaciones densamente pobladas resultaba eficiente económicamente implementar o mantener instituciones extractivas que aprovecharan la mano de obra disponible. En contraste, en las regiones menos pobladas, los europeos se asentaron en grandes cantidades lo que favoreció el desarrollo de instituciones incluyentes (de propiedad privada según los autores) que garantizaban los derechos de propiedad de la mayoría de la población europea.

Bértola y Ocampo (2013, p. 57) señalan que este enfoque ha tenido un gran impacto tanto en el mundo académico como en las organizaciones internacionales. En el contexto colombiano hay cada vez más literatura que aplicando métodos econométricos similares a los de Acemoglu et al. (2001) han analizado el efecto de las instituciones coloniales sobre los patrones de desarrollo regional (Bonet y Meisel, 2007; Cepeda Emiliani y Meisel, 2014;

García Jimeno, 2005). Buena parte del debate reside en encontrar la variable adecuada a incluir en las regresiones, de tal manera que esté correlacionada con el desempeño actual solo a través del efecto de las instituciones. Así, mientras el trabajo de Bonet y Meisel (2007) utiliza el tamaño relativo del grupo colonizador en cada departamento, García Jimeno (2005) recurre a datos de la encomienda, la esclavitud y el estado colonial, y finalmente Cepeda Emiliani y Meisel (2014) utilizan el porcentaje de la población étnica sobre el total. En términos generales los tres trabajos encuentran que las regiones en las que se desarrollaron instituciones más extractivas y excluyentes presentan hoy en día menores niveles de desarrollo.

A pesar de su amplia difusión, los trabajos de Engerman y Sokoloff (2002) y Acemoglu et al. (2001, 2002) han estado sujetos a diversas críticas. Algunas de estas se fundamentan en cuestiones metodológicas e históricas, mientras que otras parten del contraste de información y de la disponibilidad de nuevas estimaciones. Dentro del primer grupo sobresalen los trabajos de Dobado (2009) y Coatsworth (2008, 2012). Ambos autores resaltan que los enfoques de Engerman y Sokoloff (2002) y Acemoglu et al. (2001, 2002) generalizan en exceso. En Latinoamérica se han observado patrones de desarrollo dispares, que resulta problemático generalizar bajo una misma causa explicativa. Incluso dentro de los mismos países conviven regiones con experiencias económicas heterogéneas que requieren de una mayor particularización.

En ese mismo sentido, Coatsworth (2012) demuestra que las dotaciones factoriales, que en el argumento de Engerman y Sokoloff (2002) determinan el tipo de instituciones que se desarrollaron, mostraron una amplia variabilidad a lo largo de toda Latinoamérica. Por ejemplo, destaca que mientras en Cuba las plantaciones de azúcar tendían a ser grandes, en Brasil eran pequeñas. También sostiene que en México se observaron estancias de cultivo de granos basadas en la mezcla de cosechas y animales similares a las que se dieron en Pensilvania, Estados Unidos. Finalmente, menciona que en América Latina convivieron la agricultura campesina con las grandes estancias ganaderas. Usando los datos disponibles de PIB per cápita en el año 1800, Coatsworth (2012) refuerza su crítica, al mostrar que las diferencias en productividad de las colonias latinoamericanas eran similares a las que se observaban entre los países más ricos y pobres del mundo entero. Además, usa el caso de

Cuba y Brasil para destacar que, aunque ambas colonias fueron esclavistas, sus diferencias de ingreso eran radicalmente distintas.

En una segunda línea, están aquellas críticas que destacan que los análisis de Engerman y Sokoloff (2002) y Acemoglu et al. (2001, 2002) carecen de profundidad histórica. Dobado (2009) menciona que para esta corriente no hay cambios dignos de resaltar entre las condiciones iniciales cerca del año 1500 y las de finales del siglo XIX e inicios del siglo XX. Como si nada de lo ocurrido entre los siglos XIX y XX tuviera relevancia para explicar los patrones de desarrollo de largo plazo en América Latina y, por el contrario, las instituciones iniciales se mantuvieron inmutables o que solo dieran lugar a unas no menos desiguales. Eventos como los conflictos internos y externos posteriores a la independencia, el crecimiento jalado por el sector exportador propio de la Primera Globalización y la etapa del desarrollo hacia adentro entre otros, debieron tener consecuencias sobre el desarrollo económico que las condiciones primarias del sistema colonial o su persistencia no reconocen. Es más, aún en el momento histórico en el que se desarrollaron las instituciones coloniales hubo cambios relevantes que estos enfoques no consideran. Por ejemplo, luego de la conquista hubo un significativo decrecimiento de la población indígena, que tuvo que modificar las dotaciones factoriales y las relaciones entre población nativa y colonizadores. Tanto en el enfoque de Engerman y Sokoloff (2002) y Acemoglu et al. (2001, 2002) este suceso debió afectar a la abundancia inicial de población y, por tanto, ajustar las instituciones que originalmente surgieron.

Aunque Coatsworth (2012) reafirma la relevancia de los contextos institucionales, difiere de los dos enfoques mencionados anteriormente en varios puntos. Primero, menciona que en base a la información disponible de producción por habitante, el rezago Latinoamericano solo se materializa en algún momento entre 1750 y 1850, por lo que si las instituciones coloniales fueron las causantes del bajo crecimiento su efecto solo se hizo sentir después de la etapa colonial. Segundo, la aparición de instituciones deficientes en Latinoamérica no tiene que ver con las dotaciones factoriales o las tasas de mortalidad que encontraron los colonizadores, sino con las prácticas españolas y portuguesas y su adaptación a las colonias americanas. Tercero, las élites de colonizadores tenían mucho menos poder del que se cree para modificar el contexto institucional a su favor. Estas élites debían soportar

un régimen imperial que los afectaba económicamente en base a impuestos, monopolios, estancos, cesación de pagos de deuda, manipulación del valor de la moneda, regulaciones económicas y sistemas legales y judiciales que no hacían efectiva la protección de derechos de propiedad. Finalmente, la consolidación de una verdadera élite económica, con suficiente poder político para hacer frente a la modernización institucional, sería el resultado del proceso de expansión económica de finales del siglo XIX. En este, la creciente exportación agrícola valorizó la tierra, la que tendió a concentrarse en grupos de terratenientes, políticos y grandes comerciantes. Así, sería en este periodo que confluyeron los factores que Engerman y Sokoloff (2002) y Acemoglu et al. (2001, 2002) atribuyeron a la época colonial: alta desigualdad económica, control político por parte de una élite y exclusión de participación política.

Alrededor de este mismo punto se han fundamentado otras posturas analíticas, las cuales han refutado el efecto de la herencia colonial para explicar el rezago latinoamericano y particularmente la alta desigualdad. En esencia, estos enfoques han aprovechado la nueva disponibilidad de información para mostrar que la desigualdad en Latinoamérica no ha sido recurrentemente alta ni superior a la de otras sociedades en contextos de desarrollo similares. De manera puntual, enfatiza que esta solo se tornó comparativamente superior luego del boom exportador propio de la Primera Globalización.

Williamson (2009b, 2010) ha sido un referente de esta postura. El autor aprovecha la base de datos consolidada por Milanovic et al. (2011) con información de coeficientes de Gini para diversas regiones en distintos momentos del tiempo. Una primera conclusión es que la desigualdad promedio de la América Latina preindustrial (1844-1876) no fue superior a la de Europa noroccidental durante el mismo contexto preindustrial (1561-1801), los coeficientes de Gini promedio fueron de 0,52 y 0,53 respectivamente. Por otra parte, Williamson (2010) estima una regresión que explica los niveles de desigualdad por variables como el PIB per cápita, la tasa de urbanización, la densidad poblacional y el carácter de colonia entre otras. A partir de los coeficientes calculados, se estima el índice de Gini de la región hasta 1491, encontrando que la historia de la desigualdad Latinoamericana no tiene nada de particular. Sus datos revelan que entre 1491 y 1929 la desigualdad observada tuvo

una gran variación, con picos mínimos de 0,22 y máximos de 0,6. Además, la desigualdad en Latinoamérica se mantuvo relativamente baja hasta antes del inicio del siglo XVII.

Williamson (2010) soporta estas conclusiones en otros trabajos. Por ejemplo, los cálculos de Dobado González y García Montero (2010), muestran que la relación entre el PIB per cápita y los salarios reales de los trabajadores menos calificados en ciudades de Colombia, Bolivia y México para el año 1800 era muy inferior (menos desiguales) a los de otras regiones. Por otra parte, referencia los Pseudo-ginis estimados por Prados de la Escosura (2007) para demostrar dos cosas. Primero, los niveles de desigualdad en Latinoamérica experimentaron un incremento diferencial solo después del boom de exportaciones agrícolas de la Primera Globalización. Segundo, estos altos niveles no se reducirían durante la etapa de desglobalización (1920-1970) como sí sucedió en el mundo industrializado. Así, la alta desigualdad de la región debería buscarse en este periodo histórico y no en la herencia colonial, tala cual argumentaron los primeros autores.

Rodríguez Weber (2018) ha presentado una crítica a la visión de Williamson y su refutación a la hipótesis de legado colonial. Primero, este debate no puede reducirse a comparar estimaciones de coeficientes de Gini en distintos momentos del tiempo. Su preocupación era entender cómo la persistencia de este tipo de instituciones afectó la dinámica de la desigualdad en los siglos XIX y XX, un problema investigativo mucho más complejo. Por otra parte, el modelo econométrico que desarrolla para analizar la historia de la desigualdad en Latinoamérica solo incorpora 4 datos latinoamericanos de los 18 incluidos. En consecuencia, las relaciones que se están modelando realmente no representan la dinámica de la región. Finalmente, destaca como las estimaciones de Dobado González y García Montero (2010) y Prados de la Escosura (2007) tampoco son consistentes con la realidad latinoamericana de la época, por lo que derivar conclusiones generales a partir de estas tendencias puede ser “por lo menos arriesgado”.

1.2. Pensadores latinoamericanos de los años 60 y 70

Ya en la mitad del siglo pasado, los pensadores latinoamericanos congregados bajo la CEPAL (Comisión Económica para América Latina), habían puesto como tema prioritario de su agenda investigativa el problema del desarrollo en América Latina con una perspectiva histórica. Lejos de la visión tradicional que definía el proceso de desarrollo como una transición secuencial de sociedades tradicionales de baja productividad hacia sociedades capitalistas avanzadas, esta corriente concebía el “desarrollo y el subdesarrollo como aspectos interrelacionados y simultáneos de un proceso global común: la evolución del sistema capitalista mundial” (Sunkel, 1978, p. 9).

Al distanciarse de la teoría neoclásica, esta corriente de pensamiento compartió enfoques e ideas con otras escuelas no ortodoxas, dentro de los que sobresalieron el institucionalismo norteamericano de Commons y Veblen. Sunkel (1989) destacaba que ambos enfoques compartían elementos en común, lo que abría la posibilidad para una convergencia entre ambas corrientes. Dentro de estos puntos se destacaba una visión más amplia del desarrollo económico, en donde el progreso técnico era clave en la modernización, pero se enfrentaba a los obstáculos de las instituciones y de las estructuras sociales y económicas establecidas. Además, esta visión común del desarrollo reconocía la importancia de los sistemas ideológicos y de poder y su capacidad para influir en las decisiones políticas y gubernamentales. Di Filippo (2017) menciona que a pesar de que el término instituciones no es tan frecuente en el estructuralismo latinoamericano como si lo es en el institucionalismo norteamericano, su relevancia figura implícitamente en la concepción multidimensional de estructura social.

A pesar de este punto en común, hay un elemento central que distancia el enfoque de los pensadores latinoamericanos y el de los institucionalistas que se describieron anteriormente. Mientras que para Engerman y Sokoloff (2002) y Acemoglu et al. (2001, 2002) el tipo de instituciones dependió de las condiciones internas que encontraron los colonizadores en territorio americano (dotaciones factoriales o tasas de mortalidad respectivamente), para los pensadores de la CEPAL las estructuras económicas y sociales y las relaciones de poder se derivaron de la expansión global del capitalismo. En ese sentido,

las trayectorias de desarrollo que experimentó la región no solo son el resultado, sino que son complementarias con la evolución de este sistema económico mundial.

Los pensadores de la CEPAL consideraban que para entender el proceso de desarrollo latinoamericano era fundamental partir de las condiciones históricas particulares (económicas y sociales) que caracterizaron a la región. Sin embargo, tales particularidades históricas deben entenderse en el marco de un sistema de producción mundial, en donde los países subdesarrollados y desarrollados se relacionan simultáneamente en una estructura bien definida de jerarquías, asimetrías y posiciones (Cardoso y Faletto, 1969; Dos Santos, 1970; Furtado, 1976; Prebisch, 1963, 1981).

Tales mecanismos de relación constituyen lo que Cardoso y Faletto (1969) definen como “situaciones de dependencia”, las cuales hacen explícito como las economías se integran a los mercados internacionales, pero además, determinan la interacción entre los grupos económicos y sociales dentro de cada país. Esta interacción se manifiesta en las estructuras de dominación y poder, los intereses y conflictos de clase y los movimientos sociales propios del momento histórico. Esta última conclusión es central en esta exposición, pues pone de manifiesto cómo las relaciones de dependencia configuran las fuerzas sociales y económicas internas que determinan los patrones de desarrollo económico. En términos de Quijano (1968, p. 533): “En tales condiciones, la problemática total del desarrollo histórico de nuestras sociedades está afectada radicalmente por el hecho de la dependencia. Éste no es un dato externo de referencia, sino un elemento fundamental en la explicación de nuestra historia”.

Sunkel y Paz (1970) y Stanley y Stein (1970) retratan el tipo de relaciones de dependencia que caracterizaron el periodo colonial entre 1570-1650. Para estos autores, la función (relación) mercantilista que otorgaron las metrópolis a sus colonias configuró la variedad de estructuras sociales, económicas y políticas que se implementaron. La organización de un sistema de producción de metales preciosos requería tanto de mano de obra como de recursos agrícolas para sostenerlos. Para garantizar la explotación de estos recursos, se establecieron instituciones como la mita, el uso de esclavos, los resguardos, la encomienda y posteriormente la hacienda. La función principal de estas era proveer y

controlar directamente la mano de obra para extracción de metales o suministrar los alimentos necesarios para la manutención de los mineros y de las élites en los centros urbanos.

Las instituciones agrícolas, principalmente la hacienda y la gran plantación, ganarían relevancia social con el decaimiento de las exportaciones de metales preciosos a mediados del siglo XVII y con la creciente demanda de productos tropicales por parte de la Corona. Además, las haciendas desempeñarían un rol central en la nueva configuración de relaciones de dependencia entre las colonias y las metrópolis a lo largo del siglo XVIII. Por un lado, se convertirían en una fuente de materias primas, y por otro, su actividad productiva contribuiría a la formación de un mercado para las manufacturas europeas.

Esto resulta relevante, ya que estas estructuras se fundamentaban en tres relaciones de poder que marcaban claras diferencias económicas y de acceso a los recursos. Primero, una discriminación racial y cultural que excluía a una altísima población de los derechos políticos y civiles. Segundo, una tendencia a la concentración de la tierra, que se reforzaría posteriormente con el otorgamiento de tierras baldías, y que incrementaba el poder político de los poseedores de tierra y excluía a los campesinos del activo más valioso. Tercero, un mecanismo de control de la fuerza de trabajo que impedía la movilidad laboral y facilitaba la extracción del excedente económico.

Lo anterior muestra que las estructuras económicas y sociales, las relaciones de poder, los intereses económicos y las instituciones se modifican conforme las relaciones de dependencia entre el centro y la periferia se ajustan a las nuevas realidades históricas. En consecuencia, las condiciones que determinan el desarrollo pueden cambiar, desaparecer o incluso reforzarse y combinarse para dar lugar a un nuevo marco institucional. Esto último sirve para caracterizar la modalidad que siguieron las economías latinoamericanas a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, lo que Prebisch (1981) definió como “Capitalismo Periférico”. Conforme con Rodríguez Weber (2018) este combinó y articuló el entramado institucional latinoamericano, en el cual el legado colonial tenía mucha importancia, con las nuevas relaciones de dependencia que se derivaron de la vinculación de la región al comercio mundial a través de la creciente exportación de materias primas. De esta combinación surgieron cuatro características que Rodríguez Weber (2018) usa para definir el “Capitalismo

Periférico”: heterogeneidad estructural, especialización primaria exportadora, asimetrías de poder y alta volatilidad en los precios.

Esto último es importante pues refuerza una crítica al enfoque institucionalista mencionado anteriormente, no considerar como relevantes los cambios que se dieron posterior a la independencia, concentrando todo el problema del desarrollo y la desigualdad en las condiciones iniciales que determinaron las instituciones. En palabras de Rodríguez Weber (2018, p. 22):

La transición hacia el capitalismo periférico constituye el problema central de la historia económica latinoamericana en el siglo XIX, y la incapacidad para reconocer este hecho crucial y sus consecuencias es la principal debilidad del abordaje neo-institucionalista. Esta falencia les conduce a desconocer la importancia de la heterogeneidad estructural y de los ciclos asociados a la volatilidad de los precios de las *commodities* que constituyen el grueso de las exportaciones del continente.

Ocampo (2008, p. 20) afirma que el estructuralismo y la dependencia son las dos únicas escuelas del pensamiento surgidas en América Latina que han tenido impacto en el debate económico internacional. No obstante, ambos enfoques han estado sujetos a diversas observaciones, las cuales han suscitado un amplio debate entre adeptos y críticos de la teoría (Bambirra, 1978; Cueva y Calvo, 1974; Rodríguez, 1971).

En una primera instancia, aparece la falta de evidencia empírica para contrastar y validar sus hipótesis. Incluso, como menciona Kuntz-Ficker (2019, p. 21), “los estudios empíricos difieren e incluso contradicen los planteamientos de esta teoría”. Para Kalmanovitz (1983a) la falta de contrastación empírica llevó a que los pensadores de la teoría de la dependencia no analizaran con detalle la coherencia entre sus análisis teóricos y los hechos. En una segunda medida, se argumentó que la difusión y aceptación del enfoque de la dependencia como teoría crítica, dependió más de la imprecisión del concepto y de su connotación ideológica que de sus virtudes científicas (Weffort, 1994) . Finalmente, se criticó

la sobrevaloración que estos enfoques hacen de los hechos externos sobre los internos para explicar el subdesarrollo. A ese respecto Gunder Frank (1973, p. 13) menciona:

La dependencia no debe ni puede considerarse como una relación meramente externa impuesta a todos los latinoamericanos desde afuera y contra su voluntad; sino que es igualmente una condición “interna” e integral de la sociedad latinoamericana, que determina a la burguesía dominante en Latinoamérica; y, a la vez, es consciente y gustosamente aceptada por ella.

1.3. Desigualdad durante la Primera Globalización. ¿Qué dicen las estimaciones?

Existe un consenso en que el boom exportador de la Primera Globalización fue el motor de crecimiento de las economías latinoamericanas (Bértola y Ocampo, 2013; Bulmer-Thomas, 2003; Kuntz-Ficker, 2019)³. Por su parte, el debate alrededor de los efectos sobre la desigualdad ha venido creciendo a medida que se dispone de nuevas estimaciones que permiten las comparaciones temporales y entre países.

Desde un enfoque teórico, Raúl Prebisch fue un pionero en plantear esta discusión, soportando su argumento en la definición del sistema centro-periferia. Dentro de este esquema de relaciones económicas internacionales, el comercio global generaba un sistema jerárquico, bajo el cual los países del centro y de la periferia interactuaban simultáneamente en un contexto asimétrico. Por un lado, los países de la periferia se conectaban al comercio mundial en términos de sus recursos naturales y su capacidad para transformarlos en materias primas de exportación. Por el otro, los países del centro, aprovechaban sus avances técnicos para consolidarse como exportadores de manufacturas hacia la periferia. En este esquema desigual, Prebisch destacaba el papel de la distribución mundial del progreso técnico. Las

³ La cuestión alrededor de los patrones de crecimiento durante la Primera Globalización en Latinoamérica, se trata con más detalles en el Capítulo 2.

diferencias en las elasticidades de las importaciones entre el centro y la periferia, y el deterioro de los términos de intercambio permitía a los países industrializados apropiarse rápidamente del progreso técnico. Por su parte, en los países de la periferia la difusión tecnológica era mucho más lenta que lo necesario para absorber a la fuerza de trabajo. En conclusión, citando a Prebisch, “la concentración del progreso técnico y sus frutos en las actividades económicas orientadas hacia las exportaciones, se volvió característica de una estructura social heterogénea donde una gran parte de la población permanecía al margen del desarrollo” (CEPAL, 1987, p. 15). Como se ve, la pregunta por la relación entre desigualdad y el boom exportador es central para entender el patrón de desarrollo de América Latina durante este periodo.

Esta sección pretende hacer una revisión de la literatura que ha abordado la relación entre Primera Globalización y desigualdad económica en América Latina desde un enfoque cuantitativo. Cuando haya disponibilidad de datos se destacarán los resultados del caso colombiano, ya que son el referente inicial para las estimaciones que se presentan posteriormente.

Antes de entrar al detalle es preciso hacer una aclaración importante, que no solo abarca la descripción que se presenta en este capítulo, sino que es pertinente para todo el trabajo de tesis. Conforme con Alvaredo et al. (2023) las distintas estimaciones de desigualdad están sujetas a heterogeneidad, incluso para un mismo país en un mismo momento del tiempo. Para estos autores, son 4 las causas que generan variabilidad: la existencia de diversas fuentes de información, el uso de diferentes unidades de análisis, un tratamiento de la información distinto por parte de cada investigador y el uso de diferentes índices de desigualdad. En ese contexto, las comparaciones que se hacen entre países deben hacerse con cautela, reconociendo que alguna parte de las diferencias encontradas puede provenir de los cuatro factores mencionados y no de los comportamientos estructurales.

Williamson (1999, 2002) fue pionero en la medición de la desigualdad en el largo plazo. Según este autor, en un contexto de concentración de la tierra, una reducción en la relación salarios/renta de la tierra debió significar un incremento en la desigualdad, ya que significaba que el ingreso de un grupo reducido de la población, los terratenientes, creció mucho más que el de la gran mayoría. Con información específica para Argentina y Uruguay,

Williamson (1999, 2002) pone de relieve que hubo un descenso continuo en esta relación en Argentina y Uruguay para el periodo 1870-1913.

Teóricamente este comportamiento tiene respaldo en los postulados del modelo Heckscher – Ohlin. Según este modelo, cuando los países se vinculan al comercio mundial y se especializan en la exportación de bienes que usan intensivamente su factor abundante, se da un incremento en la retribución relativa del factor abundante. La apertura comercial genera un aumento en la demanda y, por lo tanto, del precio del bien que usa intensivamente el factor abundante. En respuesta, se incrementa la oferta del bien, lo que implica una mayor demanda del factor abundante, que con una oferta fija significa un incremento en su retribución.

En el contexto latinoamericano, la creciente exportación de bienes agrícolas (mejor remunerados en el extranjero que en la economía doméstica) debió presionar al alza la demanda y el uso relativo de tierra y, por tanto, incrementar su valor y retribución. En contraste, la mayor importación de bienes manufacturados (intensivos en trabajo) debió reducir la demanda de trabajo y su retribución relativa. Ambos efectos explican la caída mencionada en la relación salarios/renta. Bértola y Williamson (2003) recalcan que este resultado no solo fue consistente en los dos casos latinoamericanos, sino que resultó cierto para otras regiones abundantes en tierra como Norte América, Tailandia y Punjab. Además, sus datos también demuestran que después de la Primera Guerra Mundial, periodo en el que se reduce la integración económica a nivel global, la relación salarios/renta de la tierra deja de reducirse e incluso se incrementa a partir de 1930. En línea con la misma argumentación teórica, esta reversión en el precio relativo de los factores también implicó un cambio de tendencia en la evolución de la desigualdad.

Dentro de este mismo enfoque, Arroyo Abad (2013) utiliza un nuevo conjunto de salarios y rentas de la tierra para estudiar la evolución de la desigualdad a lo largo del siglo XIX. Con información para cuatro países de la región, Argentina, Uruguay, Venezuela y México, encuentra que el comportamiento de la desigualdad fluctuó a lo largo del siglo y entre países. Tomando 1870 como inicio del gran boom exportador, la desigualdad se incrementó en los países del cono sur y se redujo en Venezuela y México. La autora asocia esta diferencia a dos elementos esenciales, el comportamiento de los términos de intercambio y los cambios en las dotaciones factoriales. Mientras que en Argentina y Uruguay los

términos de intercambio mejoraron y hubo una creciente migración de mano de obra, en México y Venezuela los términos de intercambio se deterioraron y se amplió la tierra cultivable.

Álvarez y Willebald (2013) y Willebald (2015), han aplicado la misma metodología descrita para analizar el impacto de la Primera Globalización sobre la desigualdad de las economías de nuevo asentamiento europeo (Argentina, Australia, Nueva Zelanda, Chile y Uruguay). Este grupo de economías compartió una serie de características comunes (abundancia de recursos naturales, significativa migración europea durante el siglo XIX y XX, entrada de flujos de capital externo y libre movilidad del factor trabajo), que le da sentido al análisis comparativo. En línea con las predicciones teóricas del modelo Heckscher-Ohlin, a nivel agregado estos trabajos coinciden en un incremento de la desigualdad medido por una reducción de la relación salarios/renta de la tierra. Sin embargo, destacan que esta aproximación ignora que las particularidades históricas y las instituciones domésticas pueden generar que la globalización tenga efectos diferenciales sobre las economías. La distribución de la tierra, los derechos de propiedad, la función del Estado y los incentivos a la acumulación entre otros elementos, generan un marco institucional que configura diferentes impactos de la globalización sobre la dinámica de la desigualdad. Por ejemplo, aunque el incremento en la desigualdad fue generalizado, fue mucho más significativo en las regiones que fueron colonias españolas en contraste con las colonias británicas.

Autores como Williamson (1999) y Prados de la Escosura (2007) utilizaron un enfoque similar al descrito anteriormente, pero cambiando las variables que usan para aproximar el comportamiento de la desigualdad. En este caso, recurren a la ratio entre el salario de los trabajadores de baja cualificación y el PIB per cápita. La dinámica de este indicador muestra la distancia entre un trabajador en la parte baja de la distribución y un ciudadano promedio, pues el PIB per cápita incorpora también información sobre salarios más altos, retribuciones del capital y renta de la tierra. Así, una reducción en esta relación reflejaría un incremento en la desigualdad; un aumento en la misma, un descenso de la desigualdad.

Según Williamson (1999), Argentina, México y Uruguay muestran una caída en este indicador entre 1870/80 y 1914, lo cual avala la hipótesis de un incremento de la desigualdad

durante la Primera Globalización. En otros países como Brasil, México, Cuba y Colombia no se puede analizar la tendencia previa a la Primera Guerra Mundial pues las series arrancan entre 1900 y 1910. Tras la Primera Guerra Mundial se aprecia un incremento en dicha relación en Argentina, México, Uruguay, Colombia y Cuba, reforzando la hipótesis de un cambio de tendencia hacia una reducción en la desigualdad. El único caso que no está en línea con este resultado es Brasil, en donde el indicador sigue cayendo aún después de la reversión del proceso de globalización, lo que implica que la desigualdad continuó incrementándose.

Prados de la Escosura (2007) aplica la misma metodología, incluyendo información de Chile para el periodo previo a 1914. En términos generales se reafirma que la desigualdad se incrementó durante el periodo de globalización; es el caso de Argentina, Chile, Uruguay y México. Brasil se aleja de esta tendencia, pues se observa un cierre de la brecha entre el PIB per cápita y el salario de los trabajadores de baja cualificación. La serie de Colombia se inicia en 1910 por lo que no se puede deducir ninguna tendencia previa a este año. Posterior a 1914, fecha de referencia para la reducción de la tendencia globalizadora, se observan diferentes resultados en términos de desigualdad. En los países del Cono Sur y Cuba se evidencia una reducción recurrente de la desigualdad hasta los años 60's del siglo XX. Por su parte, en Brasil, Colombia y México el comportamiento es distinto. En Colombia y México la reducción de la desigualdad solo se dio hasta entrados los años 30's, a partir de ahí se aprecia un crecimiento sostenido que el autor vincula con el periodo de la violencia en Colombia y a un incremento de la productividad del trabajo y el empleo en México. Brasil también muestra un crecimiento sostenido de la desigualdad desde 1914, que se estabiliza para finales de los años 20's y vuelve a crecer a mitad de los años 50's. Al ponderar la desigualdad de la región, usando como pesos la población total de los países se encuentra un incremento entre 1920 y 1970. Evidentemente esto resulta del gran tamaño poblacional de Brasil y México, que conforme con las estadísticas de Maddison representaban el 50% de la población total de la región en 1870. Williamson (2015) usa este resultado para mostrar que el comportamiento de la desigualdad latinoamericana durante el periodo 1920 – 1970 fue totalmente distinto al del mundo industrializado, en donde de forma opuesta se apreció una reducción generalizada. Es aquí, en donde para el autor debe buscarse la causa de la alta desigualdad que se observa actualmente en la región, descartando cualquier explicación que

provenza del periodo colonial, la formación de las Repúblicas e incluso la expansión de la Primera Globalización.

Los indicadores de desigualdad basados en relaciones entre variables suelen aplicarse en contextos de poca información disponible, y aunque su interpretación es intuitiva sus limitaciones son significativas. Primero, desconocen los cambios que la composición laboral pueden ejercer sobre la desigualdad, especialmente en contextos de cambio estructural. Segundo, ignora las contribuciones que las distribuciones específicas del trabajo, la tierra o el capital tienen sobre la desigualdad total. Finalmente, solo dan información del movimiento relativo de la desigualdad y no de su comportamiento absoluto, dificultando la comparación entre países. En base a esto, se han desarrollado nuevas estimaciones de desigualdad soportadas en metodologías más amplias que recopilan más información. Las Tablas Sociales, metodología que se describe con más detalle en el Capítulo 3, es un ejemplo de este enfoque. Procedemos a continuación a explorar estos trabajos haciendo énfasis en Latinoamérica durante la Primera Globalización.

FitzGerald (2008) estima la desigualdad para cinco países latinoamericanos a lo largo del siglo XX. Su metodología consiste en estimar el coeficiente de Gini para cuatro grupos laborales segmentados conforme sus habilidades. Los grupos son los publicados por la CEPAL para el año 2000⁴. El grupo 1 corresponde a empleados, directivos y profesionales; el grupo 2 a técnicos y administradores; en el tercer grupo están trabajadores urbanos y artesanos y finalmente en el grupo cuatro figuran trabajadores rurales y sirvientes. El autor toma como base la participación porcentual de las cuatro categorías mencionadas en el año 2000 y las proyecta hacia atrás en base a diferentes suposiciones⁵. Respecto al comportamiento de los ingresos se sigue el mismo procedimiento, tomar como referencia el año 2000 y proyectar hacia atrás en base a la tendencia de otras variables. Para el grupo 2 usa la tendencia de la productividad no agrícola referenciada por Astorga et al. (2003). Para el

⁴ Panorama Social, CEPAL 2000.

⁵ Para el Grupo 1 utiliza el stock de universitarios graduados como proporción de todos aquellos con educación superior. Para el Grupo 2 recurre al peso de trabajadores en la manufactura y en la administración pública entre la población trabajadora total. EL Grupo 3 es el residuo de los otros tres grupos. Y para Grupo 4 recurre al peso de los trabajadores agrícolas sobre la población total.

grupo 3 recurre a información de trabajadores urbanos no calificados, que menciona es la misma de Williamson (1999). En el grupo 4 se utiliza la productividad del sector agrícola. Finalmente, el ingreso del Grupo 1 se estima como el excedente respecto a los ingresos de los demás grupos.

Estos datos permiten aproximar una Tabla Social con cuatro categorías y estimar un índice de desigualdad, en este caso el coeficiente de Gini. Los datos muestran que la desigualdad en Colombia y Brasil era muy superior a la del resto de países (Argentina, Chile, México). Entre 1900 y 1940, los coeficientes de Gini estuvieron recurrentemente por encima de 0,6, mientras que en los demás casos no superaba 0,5. En 1900 la diferencia entre los ingresos del Grupo 1 (más ricos) respecto a los del Grupo 4 (más pobres) era muy significativa, 53 veces en Brasil y 46 en Colombia, mientras que en Argentina, Chile y México fue inferior a 28. Entre 1900 (primera estimación disponible) y 1920 los resultados varían entre países, por lo que no se puede deducir un efecto único de la apertura comercial sobre la desigualdad. En Brasil y México se incrementa, Argentina y Colombia tienen leves reducciones y en Chile la caída es mucho más significativa. A modo de conclusión, Fitzgerald (2008) muestra que los efectos atribuibles a la integración económica sobre la desigualdad varían conforme con las habilidades de la población, los patrones de propiedad de los recursos naturales y la tecnología.

Arroyo Abad y Astorga (2017) aplican el mismo enfoque que FitzGerald (2008) con algunos ajustes en términos de información. Aunque mantienen las mismas cuatro categorías descritas, logran incorporar información puntual sobre sueldos y salarios obtenida de fuentes primarias y secundarias, por lo que no deben aproximar el comportamiento de los ingresos laborales por proxies de productividad. Durante el siglo XIX, por carencia de información específica sobre ingresos de la propiedad, los autores aproximan el ingreso del grupo más rico con información salarial de profesionales calificados. A partir del siglo XX, al disponer de información de producción nacional, pueden aproximar los ingresos de la propiedad como excedente. Esto hace que las dos mediciones no sean directamente comparables en términos de niveles, pero sí en tendencias. Conjuntamente con información de la relación renta de la tierra/salarios, los autores concluyen que Latinoamérica experimentó comportamientos heterogéneos durante la Primera Globalización. Aunque en los casos de Argentina y

Venezuela los picos de exportación determinaron incrementos de la desigualdad, en Colombia y Chile se aprecian reducciones de la desigualdad de salarios que los autores explican por la relocalización de la economía doméstica debido al boom exportador. Además, factores como la expansión de la frontera y la migración laboral originaron resultados diferentes frente al proceso de apertura.

Bértola et al. (2010) presentan estimaciones de desigualdad para cuatro países de la región durante la Primera Globalización. Los cálculos de Chile y Brasil provienen de Tablas Sociales para 1870 y 1920, construidas en base a los censos disponibles y una amplia información de ingreso que les permite caracterizar diferentes categorías laborales. Los detalles metodológicos están en Bértola et al. (2009), Rodríguez Weber (2009) y Bértola y Rodríguez Weber (2009). Para Uruguay en 1870 y Argentina en los dos periodos, los autores deben presentar un conjunto de supuestos para aproximar la desigualdad ante la imposibilidad de estimar un índice directo. En términos de tendencias los autores encuentran que al inicio de la Primera Globalización la desigualdad en la región era significativamente alta (0,57), además, esta empeoró con el boom exportador (0,65). A nivel de cada país el coeficiente de Gini aumenta de 0,55 a 0,6 en Brasil, de 0,59 a 0,64 en Chile, de 0,52 a 0,57 en Argentina y de 0,48 a 0,56 en Uruguay. No obstante, los autores concluyen que los efectos de la globalización no son obvios y que dependen en gran medida de la expansión de la frontera y de la estructura institucional en las nuevas y viejas áreas. Para ello se apoyan en los casos de Brasil y Chile. Por ejemplo, en Chile la apertura inicial deterioró la distribución del ingreso al reforzar la estructura de las haciendas. Posteriormente, la expansión de la frontera generó un proceso de cambio social e institucional en las periferias chilenas que mejoró la desigualdad. Este proceso se revierte entrado el siglo XX, una vez que la economía chilena se torna más dependiente de los precios internacionales, lo cual fortaleció las relaciones sociales basadas en la gran hacienda.

Por último, diversos estudios centrados en casos de país aportan evidencia en el mismo sentido. Así, se dispone del estudio de Bértola (2005) para Uruguay, Castañeda Garza y Bengtsson (2020) para México, de Bértola et al. (2009) y de Gómez León (2021) para Brasil. Bértola (2005) presenta una primera estimación del coeficiente de Gini en Uruguay desde 1908. Esta estimación se basa en diversas categorías laborales y de propietarios,

agrupadas en tres sectores económicos, agricultura, industria manufacturera y empleados públicos. Tomando el año 1920 como referencia final del boom exportador de la Primera Globalización, se observa un comportamiento relativamente estable en el coeficiente de Gini, que varía entre un máximo de 0,62 y un mínimo de 0,55 durante el período 1908-1920. Adicionalmente, el autor presenta una estimación aislada de la desigualdad en 1880 a partir de una transformación logarítmica de la serie de precios relativos tierra/salarios. Aunque esta estimación no es comparable en términos absolutos con otras series, el aumento de la relación de intercambio permite, al menos, constatar cierta tendencia al aumento de la desigualdad durante la Primera Globalización. Adicionalmente, el diferencial entre los ingresos de los trabajadores del sector público y los del sector privado, y el incremento en los precios de la vivienda con relación a los salarios, son evidencias que apuntan en la misma dirección.

La desigualdad en México entre 1895 y 1940 la abordan Castañeda Garza y Bengtsson (2020) a partir de la metodología de Tablas Sociales. Los autores clasifican a la población en 19 categorías ocupacionales a partir de los censos de población de 1895 y de 1910, y la complementan con información de salarios proveniente de diferentes fuentes primarias y secundarias. Sus resultados muestran que entre 1895 y 1940 la desigualdad fue relativamente estable, pasando de 0,48 a 0,47. Los autores muestran que entre 1895 y 1910 los grupos ganadores fueron los hacendados, los comerciantes financieros y los trabajadores públicos de alto nivel. Además, se aprecia que los trabajadores de ingresos más bajos también tuvieron una mejoría. En consecuencia, para que la desigualdad se mantuviera constante, se dio una pérdida en los ingresos de los trabajadores en el tramo medio de la distribución.

En el caso de Brasil sobresalen dos estimaciones. Una es la estimación inicial de Bértola et al. (2009) que sirve como referencia al ya mencionado trabajo de Bértola et al. (2010). La segunda corresponde a Gómez León (2021), quien calcula la desigualdad en Brasil para el periodo 1850 – 2010 y cuyas estimaciones para 1850-1930 se basan en la metodología de las Tablas Sociales. Estas tablas agrupan más de 30 categorías con sus respectivos ingresos provenientes de diversas fuentes históricas. Este trabajo arroja unos índices de desigualdad para Brasil en el periodo 1870-1920 de entre 0,2 y 0,31, es decir, claramente inferiores a los del resto de trabajos reseñados. La autora atribuye el bajo valor del índice a la escasez de información que no permite observar la dispersión dentro de las categorías ocupacionales y

de los ingresos de la propiedad. En cambio, entre las décadas de los 1930 y la de los 1970 se observa un incremento continuado de la desigualdad hasta alcanzar niveles en torno al 0,6. Esto se explicaría dentro del marco conceptual de la Curva de Kuznets, donde los bajos valores del coeficiente de Gini durante el siglo XIX se relacionan con una sociedad agrícola con bajo nivel de ingreso y el aumento de la desigualdad en el siglo XX viene de la mano del incremento del ingreso per cápita.

Finalmente, Rodríguez Weber (2014) presenta un completísimo análisis de la evolución de la desigualdad en Chile entre 1850 y 2009, que se basa en Tablas Sociales dinámicas alimentadas con diversa información de ingresos. Su análisis muestra que a lo largo de la Primera Globalización la desigualdad en Chile siguió tres comportamientos distintos. Primero, un incremento sostenido entre 1850 y 1870. Segundo, una reducción hasta la primera década del siglo XX, para finalmente pasar a un aumento hasta los años 1920. En el primer tramo, el autor concluye que el boom exportador benefició principalmente a la élite económica lo que deterioró la distribución del ingreso. La reducción posterior provendría de dos fuentes. Por un lado, la crisis de exportación de los años 70's del siglo XIX afectaría las ganancias de la élite, generando el efecto contrario sobre la desigualdad. Por el otro, la expansión de la frontera generó efectos favorables para la reducción de la desigualdad, estos fueron: migración laboral, encadenamientos productivos y mejores remuneraciones laborales. Finalmente, el incremento del último tramo provendría de una subida en el ingreso de la población más rica y una caída real del ingreso de los asalariados no cualificados.

Para cerrar esta sección y enmarcar esta investigación dentro de la literatura descrita, este trabajo toma elementos de estos tres enfoques, pero también hace aportes importantes en cada uno. Por un lado, reconoce que las instituciones, particularmente las vinculadas con la tenencia de la tierra, son centrales a la hora de explicar la desigualdad en Colombia durante la Primera Globalización. La tendencia a la concentración de la tierra, de la mano con el incentivo a la producción de exportación, configuró un conjunto de relaciones laborales y sociales que favorecía al gran propietario mediante el control de la fuerza del trabajo y de la tierra.

No obstante, también demostramos que esas configuraciones no eran rígidas, la forma particular como el país y sus regiones se vincularon al comercio mundial significaron

cambios. En algunos casos se dio un fortalecimiento de la gran propiedad, pero en otros surgieron formas de producción con fines de exportación en donde la pequeña propiedad fue central. Evidentemente ambos escenarios tuvieron implicaciones sobre los mecanismos de distribución del ingreso. Los cambios en las estructuras económicas, sociales e institucionales respondieron tanto a factores internos como externos, que mostraremos no fueron los mismos entre regiones. De aquí que se observen patrones diferentes a lo largo de la Primera Globalización. En ese sentido, discutiremos el comportamiento de la desigualdad en Colombia y sus regiones, en el marco de las transformaciones que experimentó el país a lo largo de este periodo. Pero como elemento relevante, esta discusión está sustentada en estimaciones cuantitativas, que permiten hacer la comparación temporal, entre países, y por primera vez para este periodo, entre las regiones del país.

En una tercera instancia, la metodología de estimación que se aplica ha sido ampliamente utilizada en países de la región, pero aquí se incorporan elementos que pueden significar una mejoría. Por ejemplo, se presenta un procedimiento para reconocer la variabilidad de los ingresos de capital en base a la distribución de la tierra. Además, se desagregan a los grandes propietarios entre agropecuarios y no agropecuarios. También se modelan dos formas de trabajo rural relacionadas con la estructura de propiedad de la tierra. Finalmente se incorpora el componente regional tanto en ingresos como en categorías.

Capítulo 2. Una revisión de las series de producción nacional para Colombia durante la Primera Globalización 1870-1918⁶

2.1. Introducción

Como reconocen Bolt y van Zanden (2024, p. 1), contar con información confiable y consistente del desempeño económico a largo plazo es crucial para comprender los patrones de desarrollo y para construir y validar teorías del crecimiento económico. Con esta preocupación como referente, los historiadores económicos se han embarcado en el proceso de reconstruir información cuantitativa con la cual discutir y analizar el desarrollo económico con perspectiva histórica. Uno de los principales intereses fue estimar cifras de PIB per cápita, sabiendo que esta medida, aún con falencias, representa no solo el nivel de actividad económica, sino que además, puede ser un indicador de bienestar a lo largo del tiempo.

Según estos mismos autores, los primeros esfuerzos por cuantificar una medida de actividad económica están en William Petty y Gregory King para la Inglaterra de mediados del siglo XVII. Sin embargo, como línea de investigación en la profesión económica se formalizaría con los trabajos de Clark (1932) y Kuznets (1941) y con el desarrollo de los Sistemas de Cuentas Nacionales a mediados del siglo XX. Reconstruir medidas de PIB previo a esta fecha depende principalmente de la disponibilidad de información histórica de cada país. Evidentemente, en contextos de escasez, los investigadores deben recurrir a supuestos que les permitan aproximar las estructuras de producción o definir patrones de gasto. Es así que van Zanden et al. (2021) enuncian tres métodos recurrentes para reconstruir información histórica de producción nacional.

⁶ Este capítulo ha sido publicado como documento de trabajo en la serie de Documentos del Doctorado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. La referencia bibliográfica es: Nieto, A. (2024). *Crecimiento económico colombiano durante la primera globalización (1870 – 1918): una revisión de métodos, supuestos y fuentes* (Documentos de Doctorado de Economía No. 15). Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional de Colombia

Primero, el enfoque del ingreso, cuya intención es agregar los ingresos recibidos por todos los agentes económicos (hogares y empresas) dentro del país en una ventana de tiempo específica. Estos ingresos corresponden a salarios, rentas, beneficios e intereses. Segundo, la metodología del gasto, la cual suma todos los gastos realizados por los agentes económicos en bienes y servicios finales. Entre estos gastos debe figurar el consumo de los hogares y el gobierno, la inversión y las exportaciones netas. Finalmente, el enfoque de la producción, que se basa en estimar el valor agregado de la producción sectorial para posteriormente consolidar un total nacional.

El proyecto Maddison ha supuesto un gran avance para estimar, recopilar y difundir información histórica de producción y población. Desde 2010, este proyecto ha congregado a diversos académicos alrededor del mundo, cuyo propósito ha sido continuar el trabajo de Angus Maddison. En esta línea, se han enfocado en medir el desempeño económico de la economía mundial, incorporando información histórica desde la época romana hasta la actualidad (Bolt y van Zanden, 2014). En su última actualización⁷, el proyecto publica información de producción, población y producción per cápita para cerca de 169 países, con la ventaja de que todos se encuentran en una misma unidad monetaria, lo que es un gran aporte en términos de comparabilidad. Para Latinoamérica, la base de datos incorpora información de diversos países, citando las fuentes primarias de las estimaciones. El Cuadro 2.1 retoma estas fuentes para algunos países y las clasifica en alguno de los tres enfoques mencionados anteriormente. Es importante recalcar que, aunque varios trabajos se pueden enmarcar bajo un mismo enfoque, la disponibilidad de información lleva a los autores a aplicar métodos diferentes para alcanzar su objetivo.

⁷ Ver Bolt y van Zanden (2024) para la descripción metodológica. Los datos se pueden descargar de este link: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2023>

Cuadro 2.1. Estimaciones históricas de producción para algunos países Latinoamericanos

| País | Periodo | Fuente | Enfoque |
|------------------|--------------------------|--|--|
| Argentina | 1870-1900 | Bértola y Ocampo (2012) Cortes (1994) | Enfoque de la producción, valor agregado sectorial |
| Bolivia | 1846 - 1950 | Herranz-Loncán y Peres-Cajías (2016) | Enfoque de la producción, valor agregado sectorial |
| Chile | 1810 - 2004 | Díaz et al. (2007) | Enfoque de la producción, valor agregado sectorial |
| Colombia | 1800 – 1905 | Kalmanovitz y López (2009) | Enfoque de la producción, valor agregado sectorial |
| | 1905 – 1925 | Bértola et al. (2010) GRECO (1999) ⁸ | Imputación de tasas de crecimiento en base a ecuaciones de demanda de dinero y comercio exterior |
| México | 1550 - 1812 | Arroyo Abad y van Zanden (2016) | Agregación sectorial agrícola y no agrícola usando elasticidades y tasas de urbanización |
| | 1812-1870 | Prados de la Escosura (2009) | Enfoque de producción, valor agregado sectorial |
| | 1895-2003 | Barro y Ursúa (2008) | Enfoque de la producción, valor agregado sectorial |
| Perú | 1600-1812 | Arroyo Abad y van Zanden (2016) | Agregación sectorial agrícola y no agrícola usando elasticidades y tasas de urbanización |
| | 1812 - 1870 | Seminario (2016) | Enfoque de producción, valor agregado sectorial. Enfoque del gasto Enfoque del ingreso |
| | 1870 - 1901 ⁹ | Bértola y Ocampo (2012) | |
| Uruguay | 1870-2014 | Bértola (2016) | Enfoque de producción, valor agregado sectorial |
| Venezuela | 1830-2012 | De Corso (2013) | Enfoque del gasto |

Fuente: Elaboración propia en base a la última publicación de estadísticas del proyecto Maddison. <https://dataverse.nl/api/access/datafile/421302>

⁸ La abreviación GRECO corresponde al Grupo de Estudios del Crecimiento Económico.

⁹ Para este periodo, Bértola y Ocampo (2012) referencian el trabajo de Bruno Seminario titulado “Perú, crecimiento y cambio en el siglo XX”. Desafortunadamente no fue posible encontrar este documento por lo que se desconoce el enfoque aplicado.

En el caso de Colombia el proyecto relaciona dos trabajos, el de Kalmanovitz y López (2009) y el de Bértola y Ocampo (2012)¹⁰. Como se detallará en los Capítulos 3 y 5 de esta tesis, el punto de partida para las estimaciones de la desigualdad personal y funcional en Colombia durante la Primera Globalización tiene que ser una medida confiable de producción o ingresos a escala nacional. En este sentido, este capítulo tiene como propósito revisar y analizar las estimaciones de producción nacional disponibles para Colombia entre finales del siglo XIX y principios del XX, destacando sus metodologías y limitaciones. Producto de esa revisión se seleccionaron dos estimaciones, una para 1870 y otra para 1918, que creemos son las más convenientes para el propósito de este trabajo de tesis, ya que incorporan un elemento muy importante en la discusión histórica que se presenta a lo largo de todo el documento, la producción de autoconsumo.

Este capítulo está dividido en ocho secciones incluyendo esta introducción. En el apartado 2 se presenta una primera caracterización de la Primera Globalización en Latinoamérica, haciendo énfasis en la dinámica exportadora y el crecimiento económico. En el apartado 3 se analizan las diferentes estimaciones de PIB disponibles para Colombia entre finales del siglo XIX y principios del XX. En base a los métodos que se han implementado y el objetivo de este trabajo, se justifica la selección de dos estimaciones, una para 1870 y otra para 1918. La primera proviene de los cálculos que realizó Salvador Camacho Roldán y que publicó en las *Memorias de Hacienda de 1872*, y la segunda del trabajo de De Corso (2019). En el apartado 4, se valida la estimación de Camacho Roldán desde el enfoque del gasto, mostrando que puede ser bastante acertada. Seguidamente se describe la metodología y las fuentes de información usadas para aproximar un índice de precios en el periodo considerado, el cual se utilizará siempre que se requiera deflactar información a lo largo de la tesis. Con esto, en el apartado 6, se presenta una discusión en torno al comportamiento de las tasas de crecimiento reales de la economía, mostrando como las metodologías disponibles hasta ahora pueden estar sobrevalorando el crecimiento del país, especialmente en el periodo de la Primera Guerra Mundial. En el apartado 7 se calcula el Producto Nacional Bruto (PNB) excluyendo de la producción total las rentas pagadas al exterior. Consideramos adecuado que

¹⁰ Como se verá más adelante, este último retoma las estimaciones de Kalmanovitz y López (2009) y el Grupo de estudios del crecimiento económico colombiano (GRECO, 1999).

las estimaciones de desigualdad se basen en esta medida de producción, ya que la población objeto de este estudio son los trabajadores y propietarios que residían en el territorio nacional. Finalmente se presentan las conclusiones.

2.2. Primera Globalización, desarrollo exportador y crecimiento económico

Esta sección pretende realizar una descripción de algunas características del periodo histórico definido como la Primera Globalización, haciendo énfasis en América Latina y particularmente en Colombia. El análisis se centra en el auge del sector exportador y los patrones de crecimiento económico asociados al mismo¹¹.

A partir de mediados del siglo XIX, América Latina experimentó un significativo proceso de inmersión en la economía mundial. Tal fenómeno se desarrolló en el contexto de un mundo cada vez más globalizado, en el cual el cambio tecnológico y la reducción de las barreras económicas en los países desarrollados impulsaba la integración económica mundial (Kuntz-Ficker, 2019, p. 17). Esta integración abarcó diversas dimensiones, aunque no todas con el mismo alcance y magnitud entre los países de la región. Entre estas sobresalen la dinámica exportadora de materias primas, la creciente inmigración proveniente de Europa y Asia y el aumento en la inversión extranjera. El efecto de los dos últimos puntos fue reducido en Colombia. Es bien sabido que la gran mayoría de la inmigración fue recibida por Argentina, Brasil, Uruguay, Cuba, México y Chile (Solimano, 2003). Por su parte, según las cifras de Bulmer-Thomas (2017), cerca de 1914 la inversión extranjera directa en Colombia era apenas un 1,7% de la de Argentina, cerca de 4,5% de la de Brasil y México y alrededor de un 14,5% de la de Cuba y Uruguay.

Según Bértola y Ocampo (2013), los motivos que impulsaron la integración y su forma específica fueron tanto internos como externos. El cambio tecnológico significó una

¹¹ Quien considere profundizar en esta discusión, los trabajos de Bértola y Ocampo (2013), Bulmer-Thomas (2017) y Kuntz-Ficker (2019) abordan la cuestión de manera mucho más completa, apoyando sus argumentos en estadísticas y examinando las particularidades de los distintos países de la región.

revolución en los medios de transporte marítimos y terrestres, que redujo de manera significativa los costos asociados. El índice de North del precio de los fletes refleja una reducción 41% en términos reales entre 1870 y 1910 (Bértola y Ocampo, 2013, p. 184). Además, la Revolución Industrial estimuló el crecimiento económico de los países industrializados, lo que generó un incremento de la demanda mundial de materias primas y alimentos, demanda que América Latina entraría a satisfacer (Bértola y Ocampo, 2013; Bulmer-Thomas, 2017; Kuntz-Ficker, 2019).

En el ámbito interno, aunque con diferente intensidad y alcance, la mayoría de los países latinoamericanos experimentaron los siguientes cambios. Primero, la implementación de gran parte de las reformas económicas liberales, diseñadas para modernizar las economías luego de los periodos de independencia. Dentro de este conjunto de medidas sobresale la abolición de la esclavitud, lo que favoreció la movilidad y disponibilidad de mano de obra, en un contexto económico que demandaba brazos para la producción de los bienes de exportación. En segunda instancia, una ampliación de la frontera agrícola que incorporó nuevas tierras para la producción de exportación. Tercero, la consolidación de estructuras de poder político que brindaron estabilidad institucional a los Estados nacionales. Aunque muchas veces bajo la figura de gobiernos autoritarios, estas estructuras lograron reducir los frecuentes conflictos internos y externos (Bértola y Ocampo, 2013, p. 167).

América Latina participó de este proceso de globalización a través de la creciente exportación de materias primas, productos mineros y bienes agropecuarios, y la importación de manufacturas y bienes de capital. Las cifras de Bértola y Ocampo (2013, p. 114) muestran que las exportaciones per cápita de la región se multiplicaron por 2,3 en la ventana de tiempo 1870-1914 y por 3,6 si se extiende hasta 1929. En términos de crecimiento per cápita anual, estos valores corresponderían a tasas de 2,2% y 2,4% en los mismos dos periodos de tiempo mencionados respectivamente. En el caso específico colombiano, entre 1870 y 1914 las exportaciones per cápita crecieron a una tasa de 3,3% anual, lo que significa que se multiplicaron por 3,7. A pesar de este significativo crecimiento, las exportaciones colombianas eran muy inferiores a las de los principales países exportadores de la región. Para 1914 las exportaciones per cápita colombianas apenas representaban el 7,6% de las de Argentina y el 12% de las de Uruguay.

Bulmer-Thomas (2017) analiza como a pesar de que las exportaciones crecieron, no hubo evidencia de diversificación. Para este autor, aunque se incorporaron nuevos productos dentro del portafolio de exportación, estos entraron a sustituir a productos tradicionales que iban perdiendo relevancia. Para 1913, solo en dos países de la región el principal producto representó menos del 25% de las exportaciones totales, estos fueron Argentina con el maíz (22,5%) y Perú con el cobre (22%). En el extremo contrario sobresalen Guatemala y El Salvador, en ambos casos con una significativa participación del café (84,8% y 79,6% respectivamente). Si se agrega el segundo producto en relevancia exportadora se hace más evidente la concentración. Tomando el promedio simple, los dos primeros bienes concentraban el 70% de las exportaciones totales de la región, alcanzando el máximo valor en El Salvador con un 95,5% y el menor en Perú con 37,4%. En el caso particular de Colombia, estos datos muestran que eran el café y el oro los bienes de exportación más relevantes con una participación de 37,2% y 20,4% respectivamente. Para 1918, conforme con el proyecto GRECO (2004), el café aumentó su participación a un 55,2%, mientras que la de oro se redujo al 7%, cifra similar a la que alcanzaron la exportación de cueros (8%) y de banano (6,5%), que se tornaría importante en la estructura de exportación principalmente en la región de Magdalena.

Kuntz-Ficker (2019) retoma el tema de la diversificación exportadora, incluyendo otras consideraciones al análisis. Por ejemplo, aunque es cierto que la dinámica de exportación respondió a auges específicos, en algunos países se evidenció el empalme de varios ciclos de productos. En ese contexto, México sobresale al ser el único país de la región con un grado significativo de diversificación de productos minerales, forestales y ganaderos. Aunque con un grado mucho más reducido, Perú también logró mantener simultáneamente relevancia exportadora de productos agrícolas y mineros. Argentina, tuvo diversificación de productos, aunque concentrados en el sector agrícola. Caso contrario son las experiencias de Bolivia, Chile y Colombia, en donde los ciclos exportadores fueron secuenciales, y por lo tanto la concentración mucho más marcada.

Retornando la descripción del comportamiento exportador, los datos de Bértola y Ocampo (2013, p. 188) acerca del comportamiento de los términos de intercambio en la región ofrecen algunas conclusiones sobresalientes entorno al crecimiento exportador. En

primera instancia, encuentran que desde la década de 1870 se observó una mayor volatilidad en los términos de intercambio en comparación con las cinco décadas anteriores. En segundo lugar, en la década de 1870 se aprecia un crecimiento en niveles, una posterior fluctuación sin tendencia fija entre 1880 y la segunda década del siglo XX, desde donde se aprecia un deterioro de los términos de intercambio que se acentúa en la década de los treinta. No obstante, los autores recalcan la necesidad de marcar las diferencias entre países. Por ejemplo, en Argentina, Chile y Uruguay los términos de intercambio crecieron más lentamente durante el periodo 1870 – 1890 en comparación con las otras agrupaciones de países, pero a partir de aquí y hasta la Primera Guerra Mundial se dio un crecimiento sostenido y superior. Por el contrario, en el resto de países de la región se observó un primer incremento muy significativo entre 1870 y 1880/90, desde donde se reducen de manera significativa hasta las primeras décadas del siglo XX, tocando niveles inferiores al dato inicial. Para los autores, esto mostraría las diferencias en la dinámica de los diversos productos primarios, pero además la tardía mejoría de los productos agrícolas de clima templado (Argentina, Chile y Uruguay) en comparación con los de clima tropical.

En el caso específico colombiano hubo un incremento muy importante en los términos de intercambio entre 1870/74 y 1910/14, lo que como se explorará en los siguientes capítulos tuvo que ver con el proceso de expansión cafetera y el abaratamiento de los textiles. Esto, junto con el significativo incremento de los volúmenes de exportación (se multiplicaron por ocho entre 1870/74 y 1910/14) determinaron un incremento del poder de compra de las exportaciones per cápita en cerca de cuatro veces, uno de los más altos de la región (Bértola y Ocampo, 2013, p. 190) .

El proceso de expansión de las exportaciones fue el impulso fundamental del crecimiento económico en Latinoamérica durante la Primera Globalización. Bértola y Ocampo (2013) muestran que este impulso se fundamentó en que el crecimiento de las exportaciones fue mayor al de la economía total y en que eran el determinante de los ciclos de crecimiento del PIB. En ese sentido, estos mismos autores muestran que la ratio entre el PIB per cápita de América Latina y de un conjunto de países más industrializados (12 países de Europa Occidental, Australia, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda) se mantuvo estable entre 1870 y 1929, en un valor cercano a 0,37 (Bértola y Ocampo, 2013, p. 19). Esto

mostraría que la región experimentó tasas de crecimiento per cápita similares a la de países mucho más avanzados, lo que destaca el dinamismo económico del periodo.

No obstante, a pesar del comportamiento agregado, los datos regionales suministrados por Bértola y Ocampo (2013, p. 197) revelan importantes diferencias. En términos de niveles Argentina tenía la producción per cápita más elevada en 1913, siendo más de 4,7 veces la que presentaron países como Colombia, Brasil y Venezuela. También con niveles comparativamente superiores figuraban Chile y Uruguay, siendo 2,1 veces superiores al promedio. En términos de tasas de crecimiento, entre 1870 y 1913, Argentina, Chile y México presentaron crecimientos per cápita muy superiores al promedio regional (1,6%), con valores de 2,3%, 2,0% y 2,2% respectivamente. En rangos intermedios figuran países como Venezuela y Uruguay con crecimientos de 1,3% y 1%. Con las tasas más bajas aparecen Brasil (0,2%), Perú (0,5%) y Colombia (0,5%).

Las conclusiones de Kuntz-Ficker (2019, p. 372) refuerzan la idea del rezago económico de Colombia durante el periodo de análisis. La autora identifica diversas dimensiones del proceso exportador y clasifica a los países conforme con la incidencia de cada una. Dentro de las dimensiones consideradas aparecen la duración del proceso, el valor inicial y máximo de las exportaciones totales y per cápita (a precios constantes y corrientes), la tasa de crecimiento, el valor de retorno, la contribución a la producción nacional, la diversificación y el efecto sobre la industrialización. En ocho de las doce categorías consideradas Colombia figura en el grupo de menor relevancia, por lo que la autora lo clasifica junto con Bolivia como los países en los que la era exportadora tuvo los efectos más limitados. Incluso afirma que: “especialmente en estos casos, sería muy útil valorar la medida en que el crecimiento orientado por las exportaciones fue una mejor opción respecto a la alternativa que efectivamente enfrentaban esos países en aquel momento” (Kuntz-Ficker, 2019, p. 373). La discusión en torno al desempeño económico colombiano a lo largo de la Primera Globalización permite cerrar esta sección y conectar con el propósito de la siguiente, analizar las diferentes estimaciones de PIB per cápita que se han hecho para Colombia en este periodo.

2.3. Estimaciones de PIB para Colombia a lo largo de la Primera Globalización

El objetivo de este apartado es analizar las metodologías que se han aplicado para estimar la producción colombiana a lo largo de este periodo. Se describe con detalle los métodos y supuestos aplicados por cada trabajo, buscando identificar la propuesta que mejor compagine con los propósitos de esta investigación. Se van a analizar cinco estimaciones, cuyas principales características se resumen en el Cuadro 2.2. En términos de temporalidad la serie de Kalmanovitz y López (2009) ofrece información para todo el siglo XIX, mientras que la de De Corso (2019) se enfoca en las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX. La estimación del proyecto GRECO (1999) tiene información desde 1905 hacia adelante, pero para efectos de este capítulo el límite superior considerado será el año 1918. Finalmente, las series de Meisel (2011a) y Camacho Roldán (ver *Memorias de Hacienda del 1872*) son puntuales para el año 1846 y 1870 respectivamente.

Cuadro 2.2. Resumen de las estimaciones disponibles de producción nacional para Colombia entre el siglo XIX y principios del XX.

| Autores | Periodo | Metodología |
|--|----------------|--|
| Kalmanovitz (2006) Kalmanovitz y López (2009) | 1800 - 1905 | Enfoque de la producción, valor agregado sectorial |
| Meisel (2011a) | 1846 | Enfoque de la producción, valor agregado sectorial |
| GRECO (1999) | 1905-1929 | Estimación econométrica basada en funciones de demanda de dinero y comercio exterior |
| De Corso (2019) | 1888-1929 | Enfoque del gasto |
| Salvador Camacho Roldán <i>(Memorias de Hacienda del año 1872, página 14)</i> | 1870 | Aproximación basada en datos catastrales y la relación capital-producto. |

Fuente: Elaboración propia

2.3.1. Estimación de Kalmanovitz y López (2009)

Estos autores presentan la primera serie continua de PIB per cápita para Colombia a lo largo del siglo XIX. Siguiendo los enfoques descritos en la introducción, esta propuesta se enmarca en el enfoque de la producción. De manera específica, esta estimación se realizó en dos etapas (Kalmanovitz y López, 2009, p. 95). Primero, Kalmanovitz (2006) estima la producción nacional para el año 1800 sumando el valor agregado sectorial. En la segunda etapa, Kalmanovitz y López (2009), tomando como referencia la estimación de 1800 y aplicando diferentes supuestos del comportamiento sectorial, calculan la dinámica a lo largo de todo el siglo XIX. El detalle de cada etapa se describe a continuación.

Para la estimación del año 1800, Kalmanovitz (2006) agrega la producción de seis sectores económicos. En el sector minero considera el oro acuñado (2.000.000 de pesos plata) con el oro destinado al contrabando (650.000 pesos plata) y el oro usado como medio de pago o atesoramiento (350.000 pesos plata), para un total sectorial de 3.000.000 de pesos plata. Los datos del comercio se desagregan en dos, comercio interno y comercio exterior. Para el primero, se parte de una tasa de impuesto del 4%, que según el recaudo total¹² correspondería a una suma bruta de 5.000.000 de pesos. Se supone que la comisión de intermediación es del 20%, por lo que la actividad comercial ascendería a un 1.000.000 de pesos, más 100.000 de salarios a cargadores y bogas. A esto se adiciona el comercio exterior, calculado a partir de una tasa del 10% de impuestos sobre un recaudo total de 191.000 y un margen de comisión de 25%, para un total de 475.000 pesos plata. Sumando éstas dos referencias se tendría que el valor agregado del comercio ascendió a 1.575.000 pesos plata. Los autores asumen que el sector transporte es igual al comercio interno, 1.100.000 pesos plata. Para el sector gubernamental toma toda la suma del recaudo de impuestos (2.576.000 pesos plata). Los valores de los sectores de agricultura y artesanía se aproximan usando referencias de participación en otras fuentes. Para la artesanía se supone que pesa el 12,1% del PIB, teniendo como referencia que según el censo de 1870 esa era la participación en el empleo total de esta actividad. En el caso de la agricultura se asume una participación sectorial en el PIB de 54,4%, argumentando que, dada la relevancia de la minería en el periodo colonial, la

¹² 184.000 pesos plata según el Cuadro 1 de la página 164 del texto de Kalmanovitz (2006).

agricultura debía pesar menos que lo que se observó en 1905, en donde ascendía al 60%. Con estos datos se puede estimar la producción agregada en 25.751.000 pesos plata, equivalentes a 27,4 pesos por habitante.

Para darle dinámica a lo largo del siglo XIX, Kalmanovitz y López (2009) toman los valores sectoriales referenciados anteriormente y modelan su comportamiento a partir de información secundaria. Para la agricultura suponen el mismo crecimiento observado de la población y adicionan las agroexportaciones reportadas por Ocampo (1984, p. 100), junto con la producción de carne y de cueros. Para la artesanía consideran una tasa de crecimiento que máximo alcanza el crecimiento de la población y adicionan las exportaciones de sombreros. Para actualizar el sector comercio se utilizan las cifras de importaciones suministradas por Ocampo (1984) y Urrutia y Arrubla (1970) junto con la referencia para Venezuela que suministra Carrillo (1998). En el sector minero los autores usan las cifras de producción de McGreevey (1975), Galindo (1978) y Restrepo (1888). La estimación del sector gobierno proviene del cálculo de los servicios gubernamentales no mercantiles basado en los datos de Junguito (2010). Los datos del sector transporte se estiman en base a las exportaciones en toneladas que publica Ocampo (1984) y la tarifa de transporte suministrada por McGreevey (1975). Finalmente, se incorpora el sector bancario calculando la diferencia entre los ingresos recibidos y pagados por los depósitos del público para los bancos en Bogotá y Medellín.

En términos generales, los resultados de Kalmanovitz y López (2009, p. 34) muestran un constante crecimiento del producto per cápita en los últimos años del periodo colonial (1765-1800). Esta tendencia se revierte con el inicio del periodo republicano (1800-1850), evidenciándose una caída del ingreso por habitante hasta mediados del siglo XIX. A partir de ahí, la economía colombiana muestra un incremento económico muy significativo alcanzando sus máximos niveles hacia el año 1870. Finalmente, desde este año hay un nuevo decrecimiento en lo que los autores llaman el receso conservador, que coincide con la Guerra de los Mil Días (1899-1902) y la separación de Panamá (1903). Mejía (2016) reconoce que estos patrones siguieron la tendencia que experimentaron otros países de la región. Un impulso por las reformas borbónicas de finales del siglo XVIII, el conflictivo periodo de

formación de las repúblicas, la Primera Globalización y las reformas centralistas de finales del siglo XIX.

Aunque el trabajo de Kalmanovitz y López (2009) ha sido un aporte muy valioso para el análisis económico colombiano, y ha sentado las bases para los investigadores preocupados por entender la dinámica de crecimiento a lo largo del siglo XIX, sus estimaciones han recibido diversas críticas. Mejía (2016, p. 317) comenta que muchos de los supuestos carecen de justificación, algunos cálculos son confusos y los anexos metodológicos no siempre contribuyen a clarificar. En la misma línea, Meisel (2011a) menciona que algunas de las conclusiones de Kalmanovitz y López no están justificadas. Por ejemplo, no hay evidencia empírica para argumentar que el PIB per cápita siguiera un comportamiento decreciente entre inicios y mediados del siglo XIX. Destaca que a lo largo de este periodo el país experimentó un significativo crecimiento poblacional, lo que soportaría un impulso a la actividad económica.

2.3.2. Estimación de Meisel (2011a)

Este trabajo presenta una estimación puntual del PIB per cápita para el año 1846, que recurre a un censo económico desarrollado en ese año. Este censo recopila información de la producción total de cuatro actividades productivas: sector agropecuario, industria, minería¹³ y pesca. El autor asume que estas cuatro actividades mantuvieron el mismo peso dentro del PIB total que estimó la CEPAL para Colombia en el año 1925, cerca del 69%. Con estos datos puede estimar una producción total de 34.952.167 pesos plata. Dado que el censo referenciado no levantó información de todas las provincias del país, este trabajo expande al total nacional usando la relación entre la población total y la población considerada en el censo, esto es multiplicar por 1,26. De esta manera se tendría una producción total de 44 millones de pesos plata, equivalentes a 23 pesos per cápita, cifra similar a la que se puede deducir del trabajo de Kalmanovitz y López (2009). Basados en esta referencia, Meisel

¹³ Aunque el autor menciona que decide optar por otras estimaciones más confiables de producción minera ya que la referenciada por el censo es muy baja.

(2011a) concluye que Colombia era una de las economías más pobres de Latinoamérica. El PIB per cápita colombiano era apenas el 22,9% del de los Estados Unidos y un 62% del de México.

2.3.3. Estimación del Grupo de Estudios de Crecimiento Económico Colombiano (GRECO)

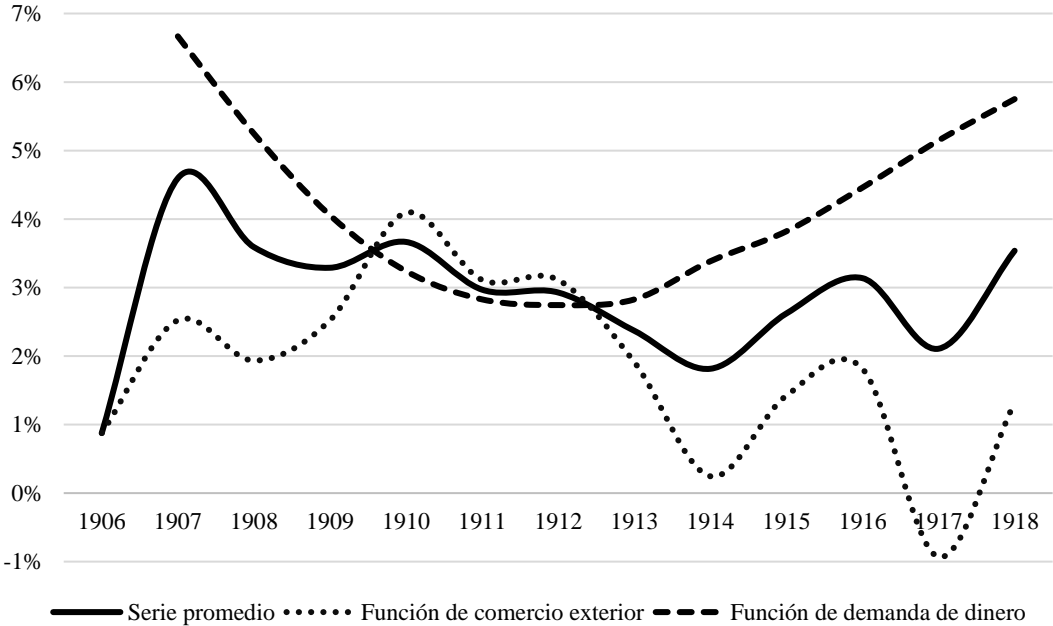
El objetivo del GRECO (1999)¹⁴ era realizar una estimación de PIB para Colombia entre 1905 y 1925, para luego empalmarla con la información oficial de la CEPAL, el Banco de la República y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). A diferencia de las metodologías que se han expuesto anteriormente, este trabajo recurre a métodos econométricos como principal herramienta de estimación. Dado que la información de saldos monetarios y de comercio exterior resultaba homogénea y confiable, los autores calculan para el periodo 1925-1950 los parámetros de una función de demanda de dinero y de una función de comercio exterior. La primera tiene como variable dependiente la base monetaria real y como explicativas el PIB real y la tasa de interés nominal, todas expresadas en logaritmos naturales. Por su parte, la ecuación de comercio exterior explica el logaritmo natural del PIB real a través del dato de importaciones presentes y futuras. Con los coeficientes obtenidos en las regresiones y los datos observados tanto de saldos monetarios como de importaciones, los autores calculan el nivel de producción y la tasa de crecimiento para los periodos en los que no se dispone de información (1905–1925). De esta manera, disponen de dos series de producto y crecimiento económico, asociadas a las dos ecuaciones mencionadas anteriormente. Estas dos series de crecimiento se promedian para definir una definitiva que usan como referencia a lo largo del documento.

El Gráfico 2.1 muestra la información de las tasas de crecimiento del PIB per cápita estimadas por estos autores. Entre 1905 y 1929 las cifras del GRECO (1999) muestran una tasa de crecimiento anual promedio del PIB per cápita significativamente alta, cerca al 3,7%.

¹⁴ El texto GRECO (1999) presta mucho más detalle a las metodologías, las series y los supuestos, mientras que en la referencia GRECO (2002) hay una discusión macroeconómica mucho más detallada. Este segundo texto suministra además la información de todas las series utilizadas, algunas de las cuales se retoman más adelante en esta investigación.

Hasta 1918, segundo año de referencia que analiza este trabajo, la misma tasa fue de 2,9%. Por otra parte, la serie promedio, que es la que finalmente usada por los autores, no muestra valores negativos durante la Primera Guerra Mundial, entre 1913 y 1918 la tasa de crecimiento per cápita promedio fue de 2,6%, con un máximo de 3,5% en 1918 y un mínimo de 1,8% en 1914, este último tema se analizará con más detalle más adelante.

Gráfico 2.1. Tasas de crecimiento del PIB real per cápita. Estimaciones del proyecto GRECO (1906 – 1918)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de GRECO (1999)

Respecto a la metodología seguida por GRECO (1999), autores como Kalmanovitz y López (2009, p. 23) y De Corso (2019, p. 267) han concluido que la estimación del PIB per cápita calculada a partir de la función de demanda de dinero puede estar distorsionada. Al incluir en la regresión datos posteriores a 1925 para imputar los años sin información (1905–1925), están asumiendo que la velocidad del dinero antes y después de esta fecha fue la misma. Esto claramente resulta debatible a la luz de los cambios institucionales que evidenció el país. Puntualmente, la creación del Banco de la República en 1923 significó un cambio

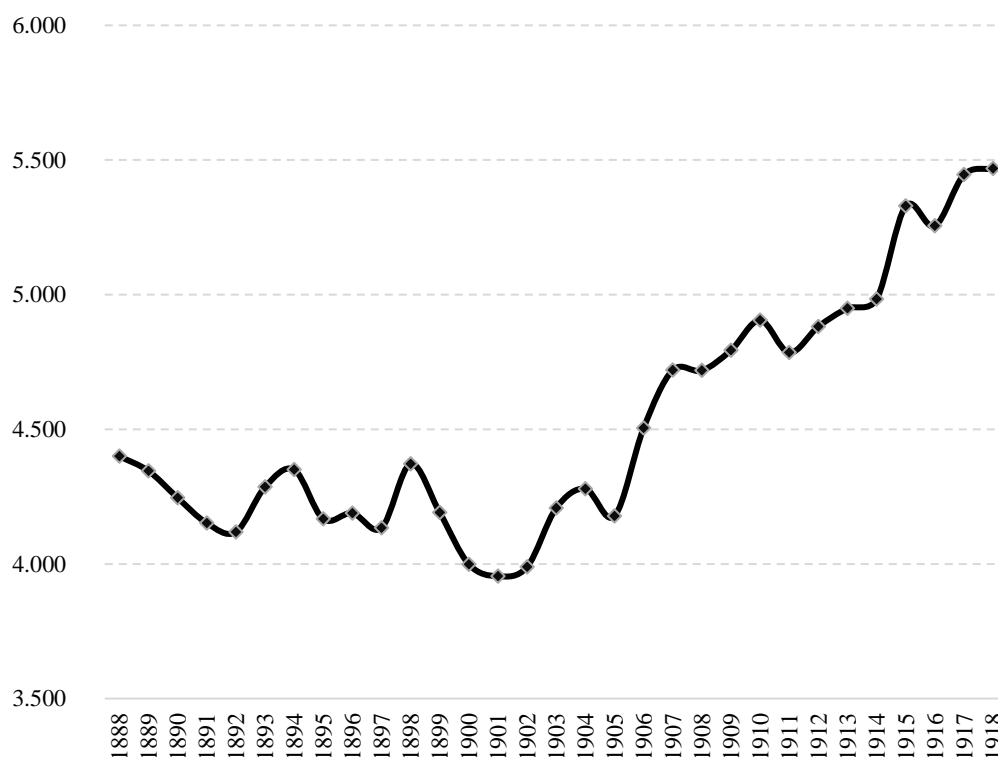
muy importante, el país pasó de una oferta monetaria rígida, dependiente de los excedentes o déficits del comercio exterior, a un sistema con emisión monetaria y con una entrada importante de recursos externos de capital.

2.3.4. Estimación de De Corso (2019)

De Corso (2019) presenta una serie de producción nacional para Colombia entre 1888 y 1929, la cual empalma posteriormente con las cifras oficiales del DANE. El autor sigue el enfoque del gasto para su estimación, realizando los siguientes supuestos generales para cada uno de los componentes. El documento presta especial atención a los cálculos de consumo, para los cuales parte de la estimación de una canasta de consumo representativa que incluye 18 productos alimenticios y aporta 2.300 calorías diarias. También adiciona manufacturas como textiles y escobas, y bienes energéticos como carbón vegetal y leña. En resumen, la canasta representativa se compone de un 74,5% de alimentos, 20,10% de manufacturas y 5,42% de energía. Las fuentes de información para la estimación de los valores monetarios de las canastas provienen de Pardo (1972) Urrutia (2007) y Urrutia y Arrubla (1970). Finalmente, el valor de la canasta se extrapola a nivel nacional usando las cifras poblacionales y ajustando por un factor de 0,5 para reconocer diferencias de ingresos.

Para estimar los datos de inversión entre el periodo 1888-1929, el autor recurre a las cifras de importación de bienes de capital e inversiones extranjeras en sectores como ferrocarriles y producción cafetera (De Corso, 2019, p. 269). Las series de gasto público utilizadas provienen de Kalmanovitz para el siglo XIX y Junguito y Rincón (2004) para el siglo XX. Para el comercio exterior se referencian los trabajos de Ocampo (1984), el grupo GRECO y las exportaciones cafeteras de Graham (1912). El Gráfico 2.2 revela el comportamiento del PIB per cápita a precios de 1975 en el periodo 1888-1918 según las estimaciones realizadas por De Corso.

Gráfico 2.2. Evolución del PIB per cápita a precios de 1975 según la estimación de De Corso (2019)



Fuente: Elaboración propia en base a las estimaciones de (De Corso, 2019, p. 284)

Entre 1888 y 1902, la serie revela un decrecimiento anual promedio de -0,7%, reflejo de los conflictos civiles que enfrentó el país en las últimas dos décadas del siglo XIX, y que alcanzarían su mayor magnitud bélica con la Guerra de los Mil Días entre 1889 y 1902. Al igual que la serie de Kalmanovitz y López (2009) y la de GRECO (1999), a partir de 1905 se observa una recuperación en los niveles de ingreso per cápita, en gran parte por las medidas económicas adoptadas por el gobierno de Rafael Reyes (1904 - 1909). Entre estas sobresalen: los acuerdos políticos entre liberales y conservadores que permitieron un periodo de paz; las reformas monetarias destinadas a enfrentar la altísima inflación del papel moneda experimentadas durante la Guerra de los Mil Días; la restauración del crédito y el capital externo y la ampliación de la infraestructura de transporte ferroviaria y fluvial (Bejarano, 2015).

Como menciona Mejía (2016), la estimación de De Corso (2019) también tiene limitaciones, siendo la más sobresaliente la agregación de los patrones regionales de consumo

en una canasta única. Sin embargo, su metodología tiene una gran ventaja para el propósito de esta investigación. Al usar el enfoque del gasto, esta serie captura la información de la producción de autoconsumo, que como mostraremos en los siguientes capítulos, era un patrón característico de la economía colombiana de finales del siglo XIX y principios del XX. Esta producción al no entrar en los circuitos mercantiles o tributarios no es contabilizada en otro tipo de mediciones. Como se verá más adelante, una importante proporción de la población agrícola satisfacía muchas de sus necesidades de consumo trabajando en pequeñas parcelas propias o en terrenos asignados por los grandes propietarios. Más allá de que este trabajo no signifique una remuneración asociada a una relación laboral, sí representa una retribución por el trabajo realizado y, por tanto, debe ser reconocida dentro de una estimación de los ingresos de los factores productivos.

2.3.5. Estimación de Salvador Camacho Roldan para 1870

De las estimaciones descritas previamente solo la de Kalmanovitz y López (2009) ofrece información de producción por habitante para 1870, con un valor per cápita cercano a los 33 pesos plata, según se deduce de su Gráfico 3. En esta sección se explica en qué consiste la medición de la producción total y el PIB per cápita realizada por Salvador Camacho Roldán para 1870.

Salvador Camacho Roldán fue un jurista, economista, comerciante y político liberal, que alcanzó amplias distinciones en el Gobierno Nacional y regional, llegando a desempeñarse como Gobernador de Panamá, Congresista de Boyacá e incluso Presidente Interino de los Estados Unidos de Colombia a finales de 1869. En el ámbito económico, Camacho Roldán es reconocido como un precursor de la historia económica cuantitativa del país. Son diversos sus enormes aportes en la compilación, construcción y análisis de cifras económicas, el análisis comparativo con las economías de Estados Unidos y algunas europeas y las significativas recomendaciones para impulsar el desarrollo nacional.

Durante 1870, Camacho Roldán se desempeñó como Secretario de Hacienda Nacional y en las *Memorias de Hacienda de 1872* publicó su estimación de los datos de

producción nacional. El autor parte de una comparación de la situación económica de Colombia, Gran Bretaña y Estados Unidos analizando las cifras de recaudo tributario como proporción del ingreso nacional. En el caso de Colombia, el autor inicia la estimación con una aproximación a la riqueza total del país (stock de capital total), usando como referencia los catastros de los departamentos de Cundinamarca, Santander y Boyacá, información que extrapola a las demás regiones usando la información poblacional. Camacho Roldán considera que por subestimaciones u omisiones en estos catastros las cifras deben estar subvaloradas, por lo que ajusta un incremento en el resultado nacional para fijar un stock de riqueza final de 320.000.000 de pesos. En términos per cápita esto equivale a 107 pesos de riqueza por habitante, solo el 24% respecto a un ciudadano de los Estados Unidos en la misma época. Paso seguido, determina que la relación capital-producto en Colombia debería ser cercana a 2,5 veces, o en términos precisos del autor: “la creación anual de riqueza en nuestro suelo solo alcanza al 40% del valor total de las propiedades muebles y raíces” (*Memorias de Hacienda del año 1872*, página 14). Como es de esperar, esta relación capital-producto es muy inferior a la observada en los otros dos países incluidos en la comparación, 3,64 en Estados Unidos y cercana a 10 en Gran Bretaña. La explicación que lleva al autor a deducir esta proporción es la siguiente:

Aquí se produce sin máquinas ni herramientas perfectas; es desconocido el empleo de ciertos agentes naturales, como el del vapor, por ejemplo; se produce por medios primitivos y dispendiosos; la falta de vías de comunicación y de salidas para los productos destruye los estímulos en el trabajador; la escasez de capitales deja muchos brazos sin empleo; la usura, finalmente, arruina todos los años a un gran número de empresarios. En compensación, solo podemos exponer como ventajas nuestras la fertilidad del suelo y la benignidad de los climas que permiten trabajar todo el año, cosa vedada en las zonas templadas durante los meses del invierno. Una vez meditado el influjo de estas causas, no parecería exagerado ni diminuto calcular que la creación anual de riqueza en nuestro suelo alcanza al 40% del valor total de las propiedades muebles y raíces, sea 128.000.000 de pesos anuales, o 43 pesos por cabeza de población. (*Memorias de Hacienda de 1872*, p. 14)

Estos 43 pesos son la referencia de producción por habitante que se va a usar en este trabajo para 1870; en la siguiente sección se presenta una validación de este valor. Si se expanden estos 43 pesos per cápita con los datos de población proporcionados por el Censo de 1870 se obtendría una producción total de 125.418.229 pesos. Esta cifra es muy cercana a los 128.000.000 de Camacho Roldán, quien posiblemente por las aproximaciones usó una población algo más grande, tan solo un 2%.

Antes de proseguir se considera pertinente plantear una discusión histórica respecto al dato mencionado. La literatura que lo ha referenciado en sus estudios, por ejemplo, Mejía (2015); Kalmanovitz y López (2009) y García Jimeno y Robinson (2010) lo citan como el dato de producción per cápita de 1861, sin embargo, hay suficiente evidencia para pensar que la información es de 1870. Primero y más importante, el catastro de Cundinamarca que usa el autor como fuente primaria del cálculo solo se ejecutó hasta 1867. Como cita Camacho Roldán (1893, p. 586) en otro documento: “Este trabajo se había ordenado desde 1856 y desde 1862 se había votado una suma presupuestal para atender los gastos que causara, pero, solo hasta 1867 recibió ejecución”. Por otra parte, las cifras de rentas nacionales que se expresan como proporción de la producción corresponden a la vigencia fiscal 1870-1871 (2,6 millones de pesos y 2,1% del PIB) (ver *Memorias de Hacienda 1872*, página 2 y el dato publicado por Junguito (2010) disponible en CD asociado con la publicación) Además, las cifras poblacionales que usa el autor para las estimaciones per cápita de riqueza por habitante son muy cercana los datos de Censo de 1870. Para Cundinamarca la diferencia es de apenas 4.600 personas, en Santander de 17.822 y en Boyacá de 18.541, en ningún caso la diferencia representa más de 4,5% respecto a las cifras oficiales.

2.4. Validación de la producción nacional para 1870 desde el enfoque del gasto

Aunque la estimación de Camacho Roldan tiene la ventaja de ser contemporánea con el periodo de análisis, son muchos los supuestos que el autor hace para poder aproximar la cifra. En este sentido, esta sección pretende validar este valor usando el enfoque del gasto

como metodología de cálculo. Consideramos que el enfoque del gasto es apropiado para esta validación, ya que incorpora la producción de autoconsumo, elemento importante en la estructura productiva de la población agrícola de la época. Para esto se propone analizar la información del consumo privado, inversión privada, gasto público y exportaciones netas. Para estas últimas se usan las cifras oficiales publicadas por Torres (1945), mientras que los datos fiscales provienen de Junguito (2010). Los otros dos, consumo e inversión exigen un procedimiento de validación. Todas las cifras que se presentan a continuación están expresadas en pesos oro.

No existen cifras oficiales del consumo privado en Colombia para el siglo XIX, por lo que se procede aquí a realizar una primera aproximación a partir de fuentes secundarias de información. El dato inicial es el valor monetario promedio por individuo del consumo de alimentos que Camacho Roldán menciona en la inauguración de la Sociedad de Agricultores Colombianos de 1878 (Camacho Roldán, 1878)¹⁵. Según el autor este valor podía estimarse en 10 centavos de pesos diarios, lo que, con una población de 3.500.000 personas, le permite a Camacho Roldán estimar una producción anual de 127.000.000 pesos en solo alimentos. Sin evidencia histórica para suponer un cambio en la composición alimenticia de la población colombiana a lo largo de la década, el valor monetario mencionado se ajusta hasta 1870 usando las variaciones promedio del índice de precios que se describe más adelante en la sección 2.5, obteniendo un valor de 7,5 centavos de pesos diarios. Al expandir los 7,5 centavos con las cifras de población proporcionadas por el Censo se obtendría un consumo anual de alimentos cercano a 79.606.206 pesos. Para incorporar el consumo en bienes no alimenticios se utiliza la referencia de De Corso (2019, p. 268), quien encuentra que el peso de estos bienes en una canasta de consumo promedio era de 25,5%. Bajo este supuesto, el consumo total colombiano para 1870 ascendería a 106.911.370 pesos.

El proceso para calcular la inversión en 1870 tiene tres pasos. Primero, se parte del dato de inversión nacional suministrado por el proyecto GRECO (1999) para 1925 (10.759 millones de pesos de 1975¹⁶). En segunda instancia, se utiliza la serie de Formación Bruta de

¹⁵ Este texto hace parte de la recopilación de los escritos sobre economía y política que el Instituto Colombiano de Cultura publicó en 1976. Corresponde al capítulo “La agricultura en Colombia”

¹⁶ El documento se puede descargar en el siguiente enlace: <https://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra134.pdf>

Capital Fijo (FBKF) suministrada por Tafunell (2013) para determinar el crecimiento real de la inversión entre 1870 y 1925. Finalmente, dado que la serie sigue con precios de 1975, se usa el índice de precios que se describe en la sección 2.5 de este capítulo para llevarla a precios corrientes de 1870. Siguiendo este proceso se obtiene un valor de la inversión de 6.016.233 de pesos.

Los componentes del gasto resultantes valorados en pesos oro serían: consumo privado (106.911.370 pesos); gasto público (3.296.084) e impuestos (2.613.104) según cifras fiscales tomadas de Junguito (2010); exportaciones (8.247.817) e importaciones (5.862.711) según cifras de Torres (1945, p. 198) e inversión privada (6.016.233). El gasto ascendería a 118.608.794 pesos. Este valor es cercano al que se derivó del análisis de Camacho Roldán, (125.418.220 pesos agregados y 43 pesos per cápita), la diferencia es de apenas el 5,4%, equivalente a 6.809.426 pesos, lo que brinda confianza alrededor de ambas cifras. El Cuadro 2.3 resume la distribución absoluta y porcentual de los componentes del gasto en el PIB conforme los resultados anteriores, pero adicionando una columna que ajusta el consumo y la inversión según su peso relativo para alcanzar los 125.418.220 pesos. Es necesario ajustar la estimación de producción a este valor, pues de este se desprende la producción per cápita de 43 pesos, que resulta ser la referencia que se usa para este periodo. Los componentes fiscales y de comercio exterior no se modifican pues provienen de los registros oficiales de la época. Como se ve, los resultados tienen variaciones muy pequeñas, ya que como se dijo el ajuste corresponde tan solo a un 5% de la producción nacional.

En la parte final del Cuadro 2.3 figuran cuatro datos complementarios. El dato de impuestos que proviene de Junguito (2010) y las cifras de ahorro desagregadas en privado, público y externo. El ahorro público corresponde a la diferencia entre los impuestos y el gasto público (-682.980 pesos) y el ahorro externo es la resta entre importaciones y exportaciones (-2.385.106 pesos). Finalmente, por identidad macroeconómica, el ahorro privado es el excedente resultante de restarle a la inversión total el ahorro público y el ahorro externo. Dado que la inversión se ajusta hacia arriba para alcanzar la cifra de producción de referencia, el dato absoluto de ahorro privado también cambia entre los casos.

Cuadro 2.3. PIB según componentes del gasto y participación porcentual para 1870.

| Componente del gasto | Sin ajustar consumo e inversión. | | Ajustando consumo e inversión | |
|------------------------------------|----------------------------------|-------------------|-------------------------------|-------------------|
| | Millones de pesos corrientes | % respecto al PIB | Millones de pesos corrientes | % respecto al PIB |
| Consumo total ¹⁷ | 106,9 | 90,1 | 113,4 | 90,4 |
| Inversión Privada | 6,0 | 5,1 | 6,4 | 5,1 |
| Gasto público | 3,3 | 2,8 | 3,3 | 2,6 |
| Exportaciones netas | 2,4 | 2,0 | 2,4 | 1,9 |
| Exportaciones | 8,2 | 7,0 | 8,2 | 6,6 |
| Importaciones | 5,9 | 4,9 | 5,9 | 4,7 |
| PIB | 118,6 | | 125,4 | |
| | | | | |
| Impuestos | 2,6 | 2,2 | 2,6 | 2,1 |
| Ahorro privado | 9,1 | 7,7 | 9,4 | 7,5 |
| Ahorro público | -0,7 | -0,6 | -0,7 | -0,5 |
| Ahorro externo | -2,4 | -2,0 | -2,4 | -1,9 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y fuentes ya mencionados

Retomando la discusión, adicional a la coincidencia que se observa luego de la estimación de la producción nacional desde el enfoque del gasto, hay por lo menos tres referencias más que dan respaldo al cálculo de Camacho Roldán de 43 pesos per cápita de producción. Primero, el periódico *El Agricultor* para mayo de 1868 presenta algunas estimaciones de la producción agrícola de la sabana de Bogotá, concluyendo entre otras cosas que: “Esta cifra de 6.000.000 de pesos distribuida entre 150.000 habitantes, da una producción media de 40 pesos por cabeza de población, lo que prueba que nada tiene de exagerada, porque esta población no podría vivir con menos de 40 pesos anuales” (*El Agricultor*, mayo de 1868, p. 18). El hecho de que una referencia directa de la época defina

¹⁷ El consumo total se puede desagregar en consumo de subsistencia y no subsistencia. El primero proviene de los datos de las canastas mínimas que se explica en el Anexo 1 y asciende a 53.870.982. El segundo es la diferencia entre el consumo total y está última referencia.

como mínimo un ingreso de 40 pesos, podría respaldar una estimación de producción per cápita total de 43 pesos.

Segundo, las cifras de ahorro privado que se derivan de la validación del PIB desde el enfoque del gasto tienen coherencia con el límite inferior que las fuentes oficiales de la época consideraban: “Diez o quince millones de pesos, he aquí la mayor suma a que en medio de la paz podrán ascender los ahorros o las capitalizaciones anuales de la población de los Estados Unidos de Colombia” (*Anuario General de Estadística*, 1875, p. 116). Tercero, como muestra el Cuadro 2.4 la composición porcentual del PIB muestra bastante coherencia con los resultados que estima De Corso desde 1888.

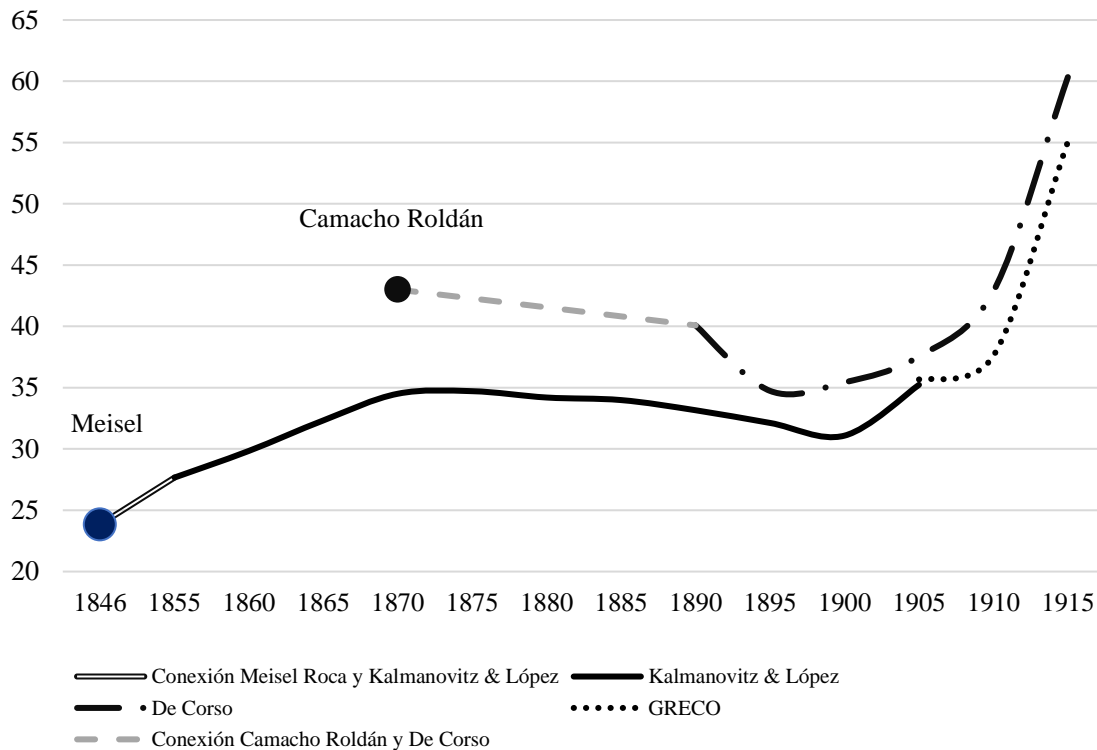
Cuadro 2.4. Comparación de la participación de los componentes del gasto dentro del PIB.

| Componente del gasto | Estimación propia (%) | De Corso (2019) (%) | |
|----------------------------|-----------------------|---------------------|------|
| | 1870 | 1888 | 1918 |
| Consumo | 90,4 | 87,0 | 79,9 |
| Inversión | 5,1 | 8,7 | 12,7 |
| Gasto público | 2,6 | 3,7 | 4,9 |
| Exportaciones netas | 1,9 | 0,6 | 2,6 |

Fuente: Para 1870 la estimación es nuestra, los datos de 1888 y 1918 corresponden a De Corso (2019)

Adicionalmente, este valor también es consistente en términos absolutos con la serie que se deriva del trabajo de De Corso (2019). El Gráfico 2.3 muestra el comportamiento del PIB per cápita nominal de las cinco estimaciones que se han descrito anteriormente. Las estimaciones de Meisel (2011a) y Kalmanovitz y López (2009) se han expresado en términos de pesos oro para hacerlas comparables con las demás. Para esto se utiliza la conversión de Kalmanovitz y López (2009, p. 95), quienes sostienen que un peso oro tenía un 3,5% menos de valor que el peso fuerte de plata.

Gráfico 2.3. Comparación del PIB per cápita a precios corrientes de las diferentes estimaciones para Colombia (1846 - 1915).



Fuente: De Corso (2019), Kalmanovitz y López (2009), GRECO (1999), Meisel (2011a) y Camacho Roldán (*Memorias de Hacienda de 1872*).

Como se ve, la estimación de Camacho Roldan conecta adecuadamente con el primer dato observado en De Corso (2019) para 1888. Mejía (2015, p. 318) había anticipado esta posibilidad cuando comentaba: “Por otra parte, De Corso especula sobre la posibilidad de que el PIB per cápita haya alcanzado cómodamente los 700-750 dólares de 1990 en el mejor momento del siglo XIX. Así, se atreve a conjeturar que las estimaciones aisladas de McGreevey -1870- y Camacho -1861- son bastante acertadas.”

Aunque mantienen tendencias similares, las estimaciones de De Corso (2019) son mayores a las de Kalmanovitz y López (2009) y el GRECO (1999), lo que puede estar asociado al reconocimiento de la producción de autoconsumo. Esto también es cierto para la estimación de Camacho Roldán en 1870, en donde además la brecha era más grande, posiblemente por la mayor relevancia que tenía el sector agrícola en ese momento respecto a los años posteriores.

En conclusión, hay razones suficientes para considerar que la estimación de Camacho Roldán era bastante acertada. Además, dado que esta medida recogería la producción de autoconsumo de la población trabajadora, se ha decidido utilizar esta referencia como el nivel de producción per cápita en todos los cálculos que se describen en adelante. Bajo este mismo criterio, y dada la corresponsabilidad de ambas estimaciones, la cifra de producción nacional para 1918 se tomará directamente de las estimaciones de De Corso. Esta asciende a 504.000.000 de pesos corrientes, equivalentes a 86,1 pesos per cápita según la cifra poblacional que proporciona el censo.

2.5. Comportamiento de los precios entre 1870 y 1918

Las cifras de producción per cápita que se han presentado hasta ahora están en términos nominales. Con el propósito de deflactarlas y aproximar los crecimientos reales, en esta sección presentamos información de los índices de precios que se han estimado para Colombia e incorporan datos para el periodo que se estudia. Estos son:

- Precios de bienes básicos de consumo compilados por Urrutia y Arrubla (1970) para el periodo 1850-1919, cuya fuente son las cotizaciones publicadas en los periódicos de la época. Usando las ponderaciones del costo de vida estimado para los obreros bogotanos en 1954 los autores componen un índice de precios. Es preciso aclarar que no hay información para el año 1870.
- Índice de precios de Pardo (1972) cuyas fuentes de información son el consumo de varios bienes en un establecimiento de beneficencia en Cundinamarca; el gasto mensual en el Convento de San Francisco y el precio de raciones militares (Urrutia, 2007).
- Índice de precios Urrutia y Ruiz para Bogotá entre 1825 y 1900 disponible en el trabajo de Urrutia (2007)
- Proyecto GRECO a partir de 1905 y hasta 1922: Promedio de las variaciones anuales de los índices de Pardo (1972) y Urrutia y Arrubla (1970).

Los primeros tres índices comparten la misma limitación, la información que se usó para construirlos proviene exclusivamente de la ciudad de Bogotá, el del proyecto GRECO incorpora datos de Medellín. Claramente esto desconoce el efecto de las diferencias regionales en términos de costo de vida, lo que en un país como la Colombia de 1870, fragmentada geográficamente y con limitados medios de transporte entre regiones puede ser importante. La construcción de índices de precios regionales en el siglo XIX es todo un campo abierto para la investigación en historia económica del país.

Para el periodo 1870 – 1910, el índice que se utiliza en esta investigación considera el promedio de las variaciones anuales del índice de Urrutia y Ruiz, disponible en el trabajo de Urrutia (2007), y el de Pardo (1972). La razón de no incluir el índice de Urrutia y Arrubla (1970) en el promedio es que al menos desde 1870 hasta 1900 la serie presenta muchos años sin información. Desde 1910 el índice se proyecta en base a las variaciones anuales del proyecto GRECO. Respecto al índice de Pardo (1972), como mencionan López Uribe (2011, p. 79), desde 1909 los precios que usa en su cálculo están medidos en pesos oro, por lo que descontarían la enorme inflación de papel moneda que experimentó el país entre finales del siglo XIX y principios del XX. Esto hace comparable las variaciones respecto al índice en 1870, también expresado en pesos oro.

En base a este índice se obtiene una inflación anual promedio de 1,15% entre 1870 y 1918, similar al 1% que se puede estimar con los datos del deflactor del PIB que publica De Corso (2019, p. 285) entre 1888 y 1918. Adicionalmente, esta información se contrasta con otras referencias históricas. En primer lugar, se toman los precios al por mayor para Bogotá que publica el periódico *El Agricultor* en julio de 1869 respecto a algunos bienes de consumo. La segunda proviene del *Anuario General de Estadística de 1915*, en donde figuran los datos de precios por kilogramo de diversos bienes producidos en el país, tomado en este caso el dato específico de Cundinamarca. El Cuadro 2.5 muestra los precios y la variación anual promedio de los bienes que figuran en ambas bases, junto con el promedio simple.

Cuadro 2.5. Precios en pesos oro por kilogramo de producto y tasas de variación anual en Cundinamarca (1870 – 1915).

| Producto | 1870 | 1915 | Crecimiento anual promedio 1870-1915 (%) |
|------------------|-------------|-------------|---|
| Arracacha | 0,017 | 0,040 | 1,98 |
| Arroz | 0,079 | 0,130 | 1,12 |
| Alverjas | 0,041 | 0,070 | 1,17 |
| Café | 0,116 | 0,160 | 0,71 |
| Cebada | 0,018 | 0,040 | 1,84 |
| Frijol | 0,021 | 0,070 | 2,74 |
| Maíz | 0,023 | 0,050 | 1,72 |
| Papa | 0,030 | 0,040 | 0,65 |
| Tabaco | 0,224 | 0,300 | 0,65 |
| Promedio simple | | | 1,40 |

Fuente: Cálculos propios en base al periódico *El Agricultor* y el *Anuario General de Estadística 1915*

La muestra de bienes recogida en el Cuadro 2.5 es muy pequeña y no se cuenta con ponderaciones que caractericen el consumo a fin de construir un índice agregado. Sin embargo, se observa que el crecimiento promedio de los precios es similar al que se obtiene con el índice propuesto anteriormente. Esto arroja cierta confianza en que este índice puede aproximar el comportamiento de los precios durante la época.

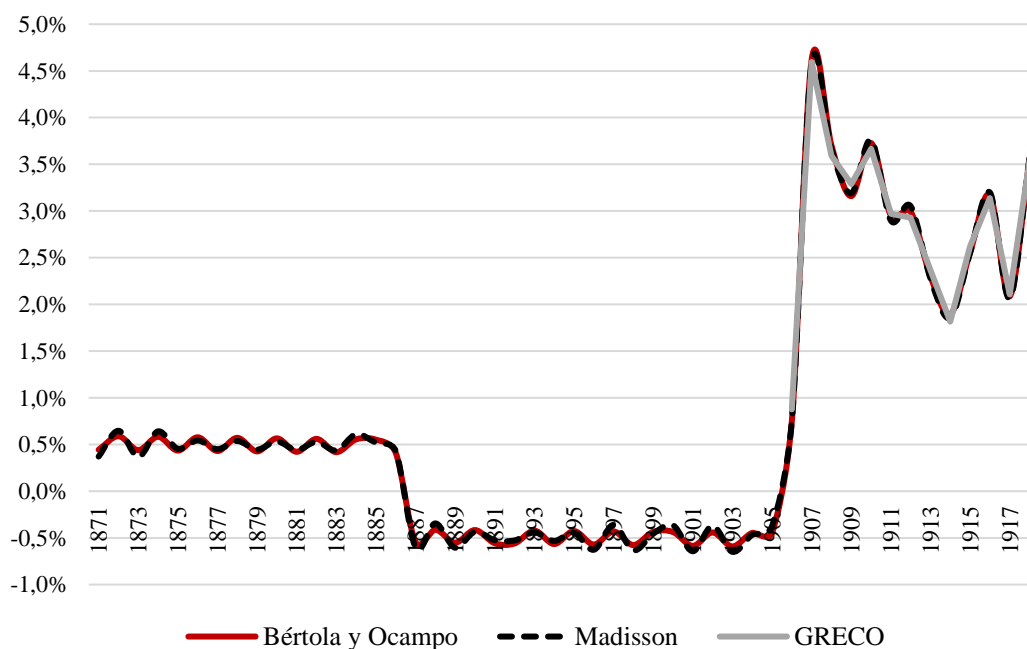
2.6. Una revisión a las tasas de crecimiento real

El trabajo de Kalmanovitz y López (2009, p. 27) presenta un cuadro resumen de las tasas de crecimiento del PIB per cápita en distintas ventanas de tiempo. Según los autores, la tasa de crecimiento anual promedio del PIB per cápita colombiano fue de apenas 0,1% a lo largo del siglo XIX (1800-1905). En el periodo 1800–1832 se estima un decrecimiento anual promedio de -0,2%, seguido por un repunte de crecimiento de 0,2% entre 1832 y 1850. Los autores relacionan este periodo de estancamiento al impacto derivado del proceso de independencia. Posteriormente, entre 1850 y 1886 la tasa promedio de crecimiento anual alcanza el 0,5%, debido al auge exportador, para caer en una senda de crecimiento negativo

cercana al -0.5% anual entre 1886 y 1905. Tras esta nueva caída están los conflictos civiles y sus consecuencias económicas junto con los efectos de la separación de Panamá.

La información de tasas de crecimiento de Kalmanovitz y López (2009) es retomada por Bértola y Ocampo (2013) entre 1870 y 1905 y se complementa en adelante con los datos del GRECO (1999), tal como se observa en el Gráfico 2.4. Como se mostró en el Cuadro 2.1, el proyecto Maddison toma estas estimaciones por lo que las series se sobreponen. La serie de Bértola y Ocampo (misma de Maddison) arrojaría una tasa de crecimiento del PIB per cápita de 0,74% promedio anual entre 1870 y 1918, superior a la que se obtiene usando el dato de Salvador Camacho Roldán para 1870 y De Corso para 1918, deflactada por el índice de precios que se mencionó en la sección anterior. Tomando estos dos cortes temporales, la tasa de variación anual que se obtiene es del 0,31%. ¿Qué elementos pueden estar tras esta diferencia?

Gráfico 2.4. Tasas de variación anual del PIB real per cápita para diferentes referencias (1870 - 1918).

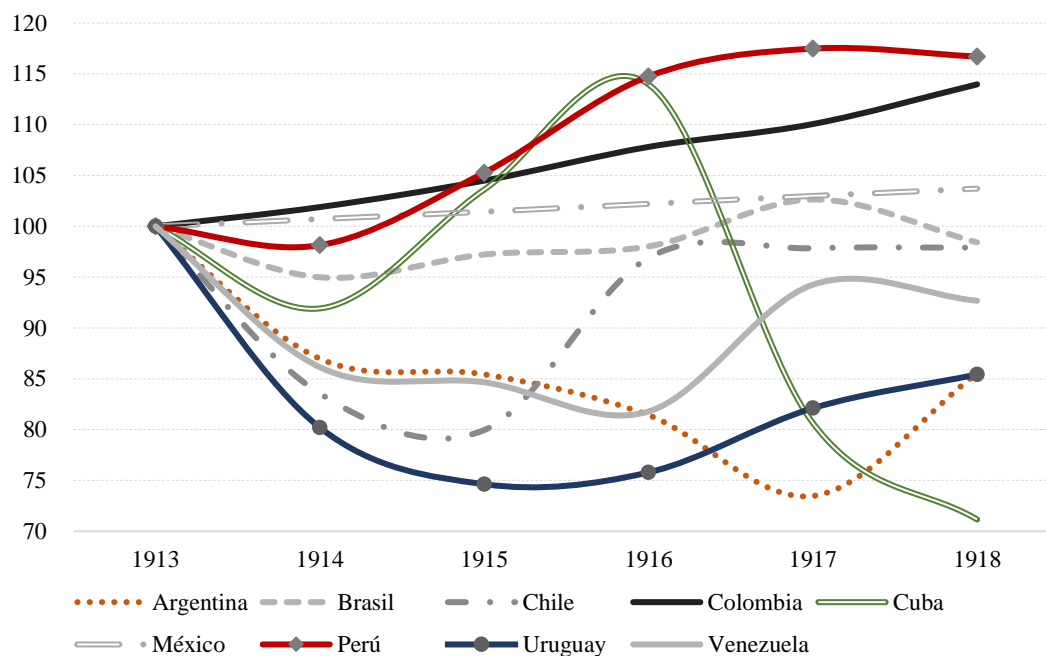


Fuente: Elaboración propia en base a la información de Bértola y Ocampo (2013, p. 342), GRECO (1999) y la última versión de la base de datos de Maddison.

Una primera observación proviene del comportamiento del PIB per cápita estimado por el GRECO para el periodo de la Primera Guerra Mundial. La opinión generalizada es que la Primera Guerra Mundial representó un retroceso en la dinámica económica observada en América Latina, principalmente por la caída de las exportaciones de materias primas, las cuales se habían convertido en el motor del crecimiento. En este sentido, Bértola y Ocampo (2013, p. 127), a partir de los datos de PIB per cápita para diversos países de América Latina concluyen que la región “experimentó un retroceso durante los años de la Primera Guerra Mundial”. El Gráfico 2.5 retoma los datos de estos autores para algunos países de la región y compara la dinámica durante los años de guerra. Todas las series se normalizaron en un índice que se fija en 100 para el año 1913.

De los países considerados solo Colombia, Perú y México finalizan la guerra con niveles de ingreso reales por habitante superiores a los iniciales. Aunque no es una explicación exhaustiva y se requiere un análisis mucho más detallado de cada país, Bulmer-Thomas (2017, p. 155) hace dos menciones importantes respecto al comportamiento mencionado. Primero, las exportaciones de los países cercanos a los Estados Unidos tuvieron cierta protección frente a la caída en la demanda internacional. Segundo, mientras que México y Perú se beneficiaron del incremento de los precios de exportación en materiales estratégicos para la guerra, petróleo y cobre respectivamente, los países exportadores de café no se vieron favorecidos. Esto es importante pues según las cifras del proyecto GRECO (2004), para 1913 el café representaba el 53,5% de las exportaciones colombianas, seguidas por el oro con 6,8% y el banano con 6,5%

Gráfico 2.5. Comportamiento del PIB per cápita para algunos países latinoamericanos, 1913 - 1918. (Base 1913=100).



Fuente: Elaboración propia en base a la información de Bértola y Ocampo (2013, pp. 534-536).

Tovar (1989, p. 43) hace una descripción muy detallada de los efectos económicos de la Primera Guerra Mundial en Colombia. La caída de las exportaciones afectó de manera significativa el sector cafetero y a las actividades que se beneficiaban de su producción (comercio y transporte). Conforme con los datos suministrados por el *Anuario de Comercio Exterior de 1926*, las exportaciones en toneladas entre 1913 y 1918 experimentaron una caída del -1,1%. Esta contracción acentuó un problema que el país ya experimentaba, la escasez de dinero circulante, efecto en este caso de la menor entrada de oro amonedado. Tal restricción contraía el flujo monetario interno, problema que solo se vendría a solucionar con la creación del Banco de la República en 1923.

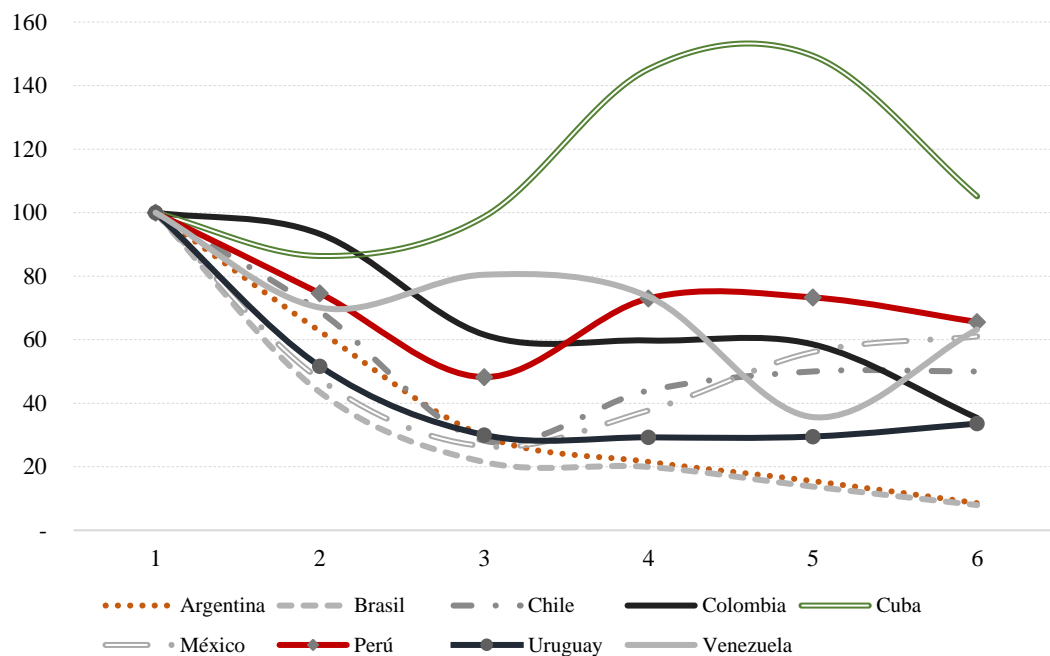
Por otra parte, se evidenció una caída en las importaciones en toneladas cercana al 67%, de manera significativa en los bienes intensivos en capital y metales. Según *el Informe de Comercio Exterior de 1921* las importaciones de máquinas y metales pasaron de 4.571.887 de pesos en 1913 a 3.411.661 en 1918. Esto a su vez provocó una caída en los ingresos aduaneros, generando problemas fiscales. Los datos del *Boletín Mensual de Estadística de*

1973 muestran que los ingresos por aduanas pasaron de cerca de 10.050.000 a 5.5000.000 entre 1913 y 1919.

Adicional a todo lo anterior, las cifras de Tafunell (2013) evidencian una importante caída en los niveles de Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) cercana al 18% durante la guerra. El Gráfico 2.6 evidencia una tendencia decreciente de la FBKF para la mayor parte de los países de la región.

Gráfico 2.6. FBKF para algunos países latinoamericanos, 1913 - 1918.

(Base 1913=100)

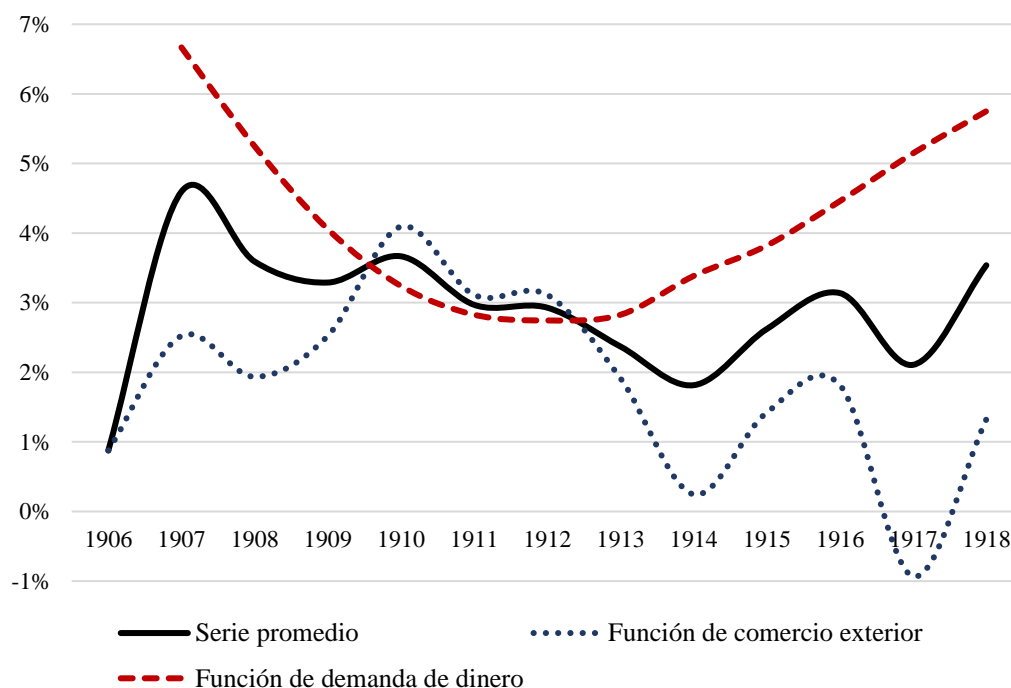


Fuente: Elaboración propia en base a la información de Tafunell (2013)

Por todo lo mencionado, resulta al menos llamativo que Colombia haya experimentado una tasa de crecimiento real anual per cápita de 2,6% durante el periodo de la guerra, cuando el promedio ponderado de los demás países de la región considerados en el

Gráfico 2.6 fue de $-1,08\%$ ¹⁸. Para revisar esta diferencia se analizan las cifras de crecimiento propuesta por el GRECO. El Gráfico 2.7 muestra nuevamente las tasas crecimiento del PIB real per cápita para las tres estimaciones econométricas que presentan estos autores, una derivada de una función de demanda de dinero, otra de una función de comercio exterior y el promedio de las dos. Como se puede ver, la estimación derivada de la ecuación de demanda dinero es recurrentemente más alta que la proveniente de la función de comercio exterior, con una corta excepción entre 1910 y 1912.

Gráfico 2.7. Tasas de crecimiento del PIB real per cápita para las distintas estimaciones del proyecto GRECO (1906 – 1918).



Fuente: Elaboración propia en base a la información de GRECO (1999)

Respecto a lo anterior hay dos puntos a tener en cuenta. Primero, como se ha dicho, el principal motor de crecimiento de los países latinoamericanos antes de la Primera Guerra

¹⁸ Las tasas de crecimiento se ponderan por el PIB total de cada país en 1918 que suministra Bértola y Ocampo (2013, pp. 531-533).

Mundial fueron los flujos de comercio exterior. Segundo, como mencionan Kalmanovitz y López (2009, p. 22) y De Corso (2019, p. 267) usar los mismos parámetros de una función de demanda de dinero en dos periodos institucionalmente distintos (con y sin Banco Central), puede llegar a afectar las estimaciones que se derivan de su aplicación.

En base a esto, se explora cuál hubiese sido la dinámica del PIB per cápita entre 1905 y 1918 si se recurre solo a la tasa de crecimiento derivada de la ecuación de comercio exterior, en vez de usar la serie que promedia con los datos de la ecuación de demanda de dinero. Con este ajuste, en términos de crecimiento anual promedio entre 1905 y 1918, se obtendría una tasa cercana a 1,8%, inferior al 2,9% de la serie promedio. Para la ventana de la Primera Guerra Mundial la diferencia es más notoria, el crecimiento anual con la serie de comercio es de 0,77% contra un 2,6% de la estimación promedio. Sobresale que con la serie de comercio el crecimiento per cápita en 1917 fue negativo, precisamente en el año en el que los Estados Unidos, país que había ganado relevancia como socio comercial, entró en la guerra. Si la serie de crecimiento total (1870 – 1918) se reajusta aplicando desde 1905 los valores derivados exclusivamente de las estimaciones de la función de comercio exterior, se tendría un crecimiento anual promedio de 0,46%, inferior al 0,74% inicial, y algo más cercano al 0,31% que considera esta investigación.

No obstante, la ecuación de comercio exterior sigue presentando tasas de crecimiento superiores al promedio de la región para el periodo de la Primera Guerra Mundial (0,77% contra -1,08%). Si consideráramos dos escenarios en los que el crecimiento per cápita colombiano durante los años del conflicto mundial fuera similar al promedio que obtuvo la región, se obtendrían valores de largo plazo más cercanos al que se utiliza en esta investigación. En el primer caso, si se supone que entre 1870 y 1913 la serie siguió la tendencia que mencionan Bértola y Ocampo (2013)¹⁹ (crecimiento promedio de 0,52%), y entre 1914 y 1918 el crecimiento promedio en los países de la región incluidos en el Gráfico 2.5, el crecimiento per cápita de largo plazo entre 1870 y 1918 sería de 0,35%, similar al que se utiliza como referencia en este trabajo. En un caso más extremo, si la serie de crecimiento

¹⁹ Esta serie correspondería a utilizar los datos de Kalmanovitz y López (2009, p. 22) entre 1870 y 1905 y a partir de ahí el crecimiento que suministra el proyecto GRECO (1999) como promedio de la serie de comercio exterior y demanda de dinero.

total se ajustara de tal manera que previo a 1905 se mantuvieran los datos de Bértola y Ocampo (2013); para el periodo 1906–1913 se usaran las cifras exclusivas de la ecuación de comercio exterior, y entre 1913 y 1918 el crecimiento promedio observado en la región (-1,08%), se obtendría un crecimiento anual promedio de 0,27% entre 1870 y 1918. Estos valores reflejarían que dados los ajustes y análisis presentados, la estimación de crecimiento anual promedio entre 1870 y 1918 de 0,31% puede resultar aceptable.

Con esta última tasa (0,31%), los datos de Bértola y Ocampo (2013, p. 534) revelarían que durante el periodo 1870-1918, Colombia presentó uno de los crecimientos promedio más bajos, quedando por debajo sólo Brasil, con un crecimiento del 0,15%. En el extremo contrario figuran Argentina, Chile y México, con tasas superiores al 1,7%, y en un rango intermedio Uruguay con una tasa de 0,5%.

2.7. Estimación del Producto Nacional Bruto (PNB)

En esta última sección se presenta el procedimiento seguido para estimar el Producto Nacional Bruto en 1870 y 1918. La principal razón para calcular y utilizar esta medida es que el propósito de esta investigación es analizar la distribución del ingreso de los ciudadanos colombianos, por lo que resulta importante descontar todas las rentas generadas por agentes externos en el territorio nacional. Para este ejercicio se supondrá que las remuneraciones a agentes colombianos en el exterior eran mínimas, por lo que solo se tomarán en cuenta los pagos al exterior, específicamente pagos de capital. En ambos periodos considerados se restarán del PIB los pagos de deuda externa y los pagos de utilidades repatriadas del capital externo.

Las cifras relativas al pago de la deuda en 1870 se han extraído de la carta que Salvador Camacho Roldán envió a los prestamistas extranjeros en ese mismo año. En la misiva, donde enunciaba las dificultades que tenía el fisco colombiano para cumplir con sus obligaciones fiscales, Camacho Roldán especificaba las cifras de deuda pública externa bajo los siguientes parámetros: 700.000 pesos por pago de deuda externa anterior, 327.500 pesos por pagos de indemnización a acreedores extranjeros y 100.000 de amortización del

empréstito de 1863. Tomando esta suma como referencia se tendría un total de pagos de deuda externa de 1.127.500 pesos.

Para los pagos de utilidades al exterior se recurrió a información de minas y ferrocarriles, como principales receptores de inversión externa. Según las cifras de Correa y Santiago (2015) para 1870, el ferrocarril de Panamá (único con capital extranjero) generó utilidades por cerca de 320.232 dólares, equivalentes a 331.847 pesos oro. Respecto a las minas, Fischer (1995) muestra que para 1870 existían solo dos empresas extranjeras en el país, The Western Andes Mining Comp LTd y New Granada Gold Mining Comp, con capitales nominales de 75.000 y 110.000 libras esterlinas. En términos de pesos oro estos capitales equivalen a 375.000 y 550.000 pesos oro. Para encontrar el beneficio asociado se supone que estos capitales generaron la misma tasa de rendimiento que el capital promedio de la economía, el que este trabajo estima en un valor cercano a 12,7%²⁰. De esta manera los beneficios repatriados al exterior por la actividad minera ascenderían a 118.112 pesos. Sumando el pago de deuda pública y los beneficios recién mencionados se tendría que el pago total al exterior ascendería a cerca de 1.577.459 pesos, el 1,3% del PIB. De aquí se deriva un PNB de 123.840.770 pesos, equivalentes a 42,5 pesos por habitante.

Los datos utilizados para la estimación del PNB en 1918 son los siguientes. Para la deuda externa se recurre a los datos de Avella Gómez (2007), de los que se deduce que esta giraba en torno a los 21.000.000 de pesos. Se dispone de dos fuentes de información de la tasa de interés de esta deuda. Por un lado, Junguito (1995) menciona que ente 1914 y 1916 el país adquirió deuda externa a una tasa de 5%. Por otra parte, Avella Gómez (2004) muestra que en 1920 la tasa de interés de los préstamos Norte Americanos y Británicos otorgados al gobierno nacional fue del 6%. Para reconocer ambas referencias se utilizará una tasa promedio de 5,5%. Siendo así, los intereses pagados por deuda exterior ascenderían a 1.155.000 pesos.

Las cifras de inversiones extranjeras provienen del trabajo de Echavarría (1982), quien publica información de Estados Unidos e Inglaterra para 1914 y 1919. Interpolando

²⁰ En el Capítulo 3 se explica y se valida con detalle esta referencia, recurriendo al enfoque contable de la tasa de rendimiento del capital.

linealmente el dato de 1918 y convirtiendo a pesos, se obtendría un monto total de las inversiones de 82.420.000 pesos. En este caso la información de la tasa de rendimiento proviene de las estimaciones de Posada y Rojas (2008) para el periodo 1924–2000. Los autores estiman una tasa de estado estacionario de 9,38%, muy similar a la tasa interna de retorno que estiman Meisel et al. (2016) para los ferrocarriles del país en 1924. Aplicando esta tasa al monto de las inversiones previamente descritos, se tendría un retorno de 7.730.996 pesos. Adicionando el pago de la deuda se obtiene un pago total al exterior de 8.885.996 pesos, equivalentes al 1,8% del PIB total. El PNB para 1918 sería entonces de cerca de 495.114.004 de pesos, que corresponden a 84,6 por habitante. Los datos resultantes para ambos periodos muestran que el PNB per cápita experimentó un crecimiento real anual promedio entre 1870 y 1918 de 0,3%.

Para ambos cortes la remuneración a los factores externos era muy pequeña en términos de la producción nacional. La razón fue que Colombia no fue comparativamente un receptor significativo de recursos extranjeros. Las cifras de Stone (1977) muestran que en 1875 Colombia apenas recibió el 1,9% de las inversiones británicas en Latinoamérica, y en 1913 se reduce 1,1%. Como menciona Ocampo (2021, p. 68), el auge del financiamiento externo que experimentó el país solo se vería desde 1923 con el pago de la indemnización de Panamá y con un posterior acceso sin precedentes al crédito internacional.

2.8. Conclusiones

Disponer de información histórica cuantitativa se ha convertido en una necesidad para estudiar los patrones de desarrollo y crecimiento en el largo plazo. Aunque la carencia de información específica en ciertos contextos históricos puede limitar las posibilidades de análisis, los historiadores económicos han diseñado metodologías y enfoques para reconstruir de manera consistente información económica. La producción nacional ha sido una prioridad dentro de este impulso por cuantificar económicamente las sociedades del pasado, aprovechando las ventajas que este tipo de medición tiene para el estudio histórico del crecimiento, el desarrollo y el bienestar. Latinoamérica, en general, y Colombia, en particular

no han sido ajenas a este impulso, y cada vez más países publican estadísticas históricas de producción.

Como se describió en la introducción, esta investigación se propone analizar la distribución del ingreso en Colombia durante la Primera Globalización, por lo que el punto de partida es contar precisamente con una medida de producción total a distribuir entre individuos y factores productivos. Con este objetivo, en este capítulo se han analizado las distintas estimaciones de PIB per cápita disponibles para Colombia para el siglo XIX y principios del XX. Evidentemente todas deben recurrir a supuestos y metodologías de imputación que les permitan aproximar la producción, lo que significa que todas tienen limitaciones que es preciso reconocer y debatir. La revisión de las series disponibles llevó a fijar como criterio a considerar en la selección de la metodología y las estimaciones la contabilización del autoconsumo. Históricamente la producción de autoconsumo era un componente importante dentro de la estructura económica de la población trabajadora de la época y, por tanto, requerimos de una estimación de producción que reconozca este rubro. En ese sentido, se ha considerado que las metodologías basadas en el enfoque del gasto son las más apropiadas. En esa línea, para 1918 se recurre a la estimación de producción nacional que propone De Corso (2019) y para 1870 se utiliza la medida de Salvador Camacho Roldán, que en este capítulo se ha validado precisamente desde el enfoque del gasto. Esta validación muestra que la cifra de Camacho Roldán es consecuente con otras cifras históricas de la época y se conecta adecuadamente con la estimación de De Corso desde 1888.

En términos de crecimiento económico en este capítulo se han discutido las cifras oficiales que presenta el proyecto GRECO (1999) para el periodo de la Primera Guerra Mundial. Comparativamente, se encuentra que los niveles de crecimiento son significativamente más altos que los de otros países de la región, y además no son consecuentes con el comportamiento de otras variables (exportaciones, importaciones, impuestos, FBKF). Esto puede provenir de la metodología usada por el GRECO. Estos incorporan en su estimación información de la función de demanda de dinero, que como mencionan otros autores desconoce que la realidad monetaria de país cambió con la fundación del Banco de la República en 1923. Al usar solo la ecuación de comercio internacional, y aplicando ciertos supuestos, las cifras de crecimiento son más parecidas a las

que usamos en esta investigación, 0,31% anual promedio per cápita. Esta tasa de crecimiento ubicaría a Colombia como una de las economías menos dinámicas de Latinoamérica solo superando el crecimiento observado de Brasil.

Finalmente, hemos transformado estas estimaciones de PIB a términos nacionales, descontando los pagos netos al exterior en concepto de rentas. Para ello se ha recurrido a diversa información sobre pagos por de deuda pública externa, inversión extranjera, tasas de interés y rendimientos del capital. La intención de estimar y usar esta medida es que las estimaciones desigualdad que se presentan en los siguientes capítulos descansan efectivamente sobre los ingresos de la población colombiana de la época.

Creemos que la información y la discusión que se ha presentado en este capítulo es valiosa para la historia económica colombiana, pues aporta nuevos datos, fuentes y métodos para estudiar la situación económica del país en los siglos XIX y XX. La evaluación de las distintas estimaciones es una motivación para seguir buscando información y aplicar nuevos métodos de estimación que nos permitan reconstruir mejores estadísticas históricas para Colombia.

Capítulo 3. La distribución del ingreso en Colombia a finales del siglo XIX. Un análisis a partir de Tablas Sociales²¹

3.1. Introducción

Como se analizó en la revisión inicial de literatura, el debate alrededor de las causas de la alta desigualdad en Latinoamérica ha sido complejo y diverso. Por un lado están los enfoques que centran la explicación en el tipo de instituciones que se implementaron durante la colonia. Ya sea por las dotaciones factoriales de trabajo y recursos naturales (Engerman y Sokoloff, 2002), o por la capacidad de control de las poblaciones indígenas originarias o de descendencia africana (Acemoglu et al., 2001, 2002), en Latinoamérica se consolidaron sociedades desiguales en donde una pequeña élite colonizadora explotaba económicamente a la mayoría de la población indígena o esclava. Este tipo de sociedades favoreció la creación y desarrollo de instituciones extractivas que protegían solo los derechos de propiedad de una minoría europea, y que por lo tanto perpetuaban la desigualdad. Este enfoque ha encontrado contradictores, quienes sostienen que no hay evidencia de que las colonias latinoamericanas fueran mucho más desiguales que otras regiones del mundo. Aunque la desigualdad sí pudo haber sido alta, esto no fue un rasgo característico y propio de la región. El punto de quiebre que ha convertido a la región en una de las más desiguales del mundo debe buscarse en otro contexto histórico. Entre estos sobresalen la Primera Globalización o el periodo 1913-1970 en el que la región no experimentó la caída en la desigualdad que sí se dio en el mundo industrializado. Finalmente, los pensadores latinoamericanos de mitad del siglo XX concluían que la dinámica del desarrollo latinoamericano debía entenderse en el marco de las

²¹ Este capítulo ha sido publicado como documento de trabajo en la serie de Documentos de Trabajo del Departamento de Análisis Económico de la Universidad de Valencia. La referencia bibliográfica es: Nieto, A. (2024). Estimación de la desigualdad de ingresos en Colombia para 1870. Un análisis basado en Tablas Sociales (DT-EHV No. 2024/04). Departamento de Análisis Económico – Universidad de Valencia

relaciones de dependencia que se originaron en la expansión del sistema capitalista durante la Colonia, y que se combinaron con las relaciones y estructuras derivadas del crecimiento exportador propio de la Primera Globalización, para dar lugar al esquema de Capitalismo Periférico como patrón de desarrollo.

Más allá de las posturas y enfoques, de este debate sobresalen dos conclusiones que motivan el desarrollo de este trabajo. Primero, el análisis de largo plazo es fundamental para comprender las raíces históricas de la alta desigualdad en Latinoamérica. Segundo, es cada vez más relevante y frecuente la reconstrucción de información histórica para validar las hipótesis alrededor de la dinámica de desarrollo de los países de la región. La estimación de índices de desigualdad no son la excepción, pues como se mostrará más adelante son cada vez más utilizados en el debate académico actual.

Desafortunadamente el aporte colombiano al estudio histórico de la desigualdad en Latinoamérica ha sido limitado. La recopilación de literatura elaborada por Galli et al. (2023) muestra un único documento con estimaciones de desigualdad para Colombia a lo largo del siglo XIX, este es el trabajo de Arroyo Abad y Astorga (2017). Para el siglo XX, previo a la publicación de encuestas de hogares, sobresale el trabajo de Londoño (1995), quien estima índices de desigualdad para el país entre 1938 y 1988. Ambos trabajos se analizan con detalle más adelante. Esta carencia de información cuantitativa ha limitado la capacidad de estudiar las raíces históricas de la desigualdad en el país, y por tanto entender las causas de su persistencia y severidad actual, que se ha demostrado ser muy alta. Los datos de la CEPAL para 2020 ubican a Colombia como el país más desigual de la región, con un índice de Gini de 0,55 frente a un promedio latinoamericano de 0,46.

En este contexto, este capítulo realiza un aporte a la historiografía colombiana presentando una estimación de la desigualdad total del país en 1870, que consideramos retrata de mejor manera la realidad económica del país en comparación a la estimación disponible de Arroyo Abad y Astorga (2017). El año 1870 es importante, ya que suele tomarse como la referencia inicial del periodo conocido como la Primera Globalización. A lo largo de este, Latinoamérica se vincula al comercio mundial a través de la exportación de materias primas, lo que según Williamson (1999, 2009) y Bértola et al. (2010) incrementó la desigualdad en la

región. En ese sentido, tener una referencia inicial consistente es primordial para analizar la dinámica a lo largo del periodo analizado.

Con este propósito se construye una Tabla Social para 1870 basada en los datos censales e información secundaria de ingresos, sueldos y salarios. La carencia de información nos obliga a plantear diversos supuestos y métodos de imputación y simulación, que no obstante, se considera son coherentes con la literatura disponible y los análisis que otros investigadores habían hecho previamente, tal y como se demostrará. En términos generales la Tabla Social final cuenta con 238 categorías, segmentadas en 32 grupos ocupacionales en los nueve estados que componían el país en 1870. La metodología que se plantea tiene por lo menos tres grandes aportes. Primero, incorpora los ingresos de la propiedad y presenta una metodología para aproximar su dispersión, además de distinguir entre propietarios agropecuarios y no agropecuarios. Segundo, modelar con detalle dos formas de trabajo rural, trabajadores internos o arrendatarios y externos o pequeños propietarios. Esta es una aportación relevante, pues las diferencias entre estas dos formas de trabajo, y particularmente su vinculación con la tierra, explican las relaciones de producción características del sector rural de la época. Respecto a esto último, se estiman unas canastas regionales de subsistencia a fin de cuantificar la producción familiar de autoconsumo de la población trabajadora rural, ya que este elemento era importante en la estructura agraria de la época. Por último, la tercera aportación original de este capítulo es realizar todas las estimaciones a nivel regional.

Con esto se estiman índices nacionales de desigualdad funcional y personal de la población que percibía ingresos ya sea del trabajo o de la propiedad. Un primer conjunto de resultados muestra que la participación de los ingresos del trabajo en el PNB era en promedio un 69% (68% respecto al PIB), que suponiendo una relación capital-trabajo del 2,5 (ver Capítulo 2) implicaría una tasa de rendimiento del capital del 12,7%. Este valor se contrasta con fuentes históricas que estiman el rendimiento de las actividades agrícolas encontrando coincidencia. En términos de la desigualdad individual, en un escenario medio, el coeficiente de Gini para Colombia varió entre un 0,62 y 0,63, superior al que estiman Bértola et al. (2010) para Chile y Brasil en una época similar. Esto sugiere que la desigualdad colombiana era significativamente alta aún antes de iniciar el periodo de apertura económica. Usando la desagregación del componente de Theil, encontramos que, dependiendo del caso, entre un

46% y un 60% de la desigualdad total proviene de las diferencias entre los ingresos promedio de los trabajadores y de los propietarios de capital, mientras que la proporción restante (54% o 40%) se explica por las desigualdades internas de las distribuciones de trabajo y de capital.

Un análisis puntual del sector agrícola y ganadero revela como la estructura de la propiedad de la tierra es esencial a la hora de explicar la dinámica de la desigualdad. El poder territorial de los grandes propietarios les permitía controlar un gran número de trabajadores agrícolas, poniendo a estos últimos en desventaja frente a los trabajadores externos, quienes tenían propiedad sobre pequeñas parcelas. Este control de la fuerza de trabajo agrícola se manifestaba en una gran diferencia entre los ingresos de la propiedad y de los trabajadores rurales, siendo este el elemento determinante para explicar la desigualdad en este sector, aún más que en el promedio nacional.

Este documento está dividido en ocho secciones siendo la primera esta introducción. Se continua con una descripción de la metodología de Tablas Sociales y de la literatura que ha aplicado este procedimiento. En una tercera parte se describe la información ocupacional del Censo de 1870 y se muestra el procedimiento para crear las diferentes categorías de trabajadores rurales y grandes propietarios. La cuarta sección presenta los procedimientos para definir las diferentes categorías laborales en el sector agropecuario. Las secciones quinta y sexta describen la metodología para imputar los ingresos del trabajo y del capital respectivamente. Se sigue con los resultados para finalmente cerrar con las conclusiones.

3.2. Metodología de Tablas Sociales

Esta sección detalla la metodología que se sigue en esta investigación para reconstruir los índices de desigualdad nacional en Colombia para 1870. Se inicia explicando las particularidades de la metodología, destacando sus ventajas y limitaciones, para posteriormente presentar la literatura que la ha aplicado con propósitos similares a los que persigue este capítulo.

Siguiendo el trabajo de Milanovic et al. (2011), las Tablas Sociales son una metodología para cuantificar la desigualdad en contextos históricos en los que se carece de información de encuestas de hogares. De manera general, este método consiste en clasificar a la población de estudio en categorías o grupos sociales o económicos y asignarles un ingreso promedio que los caracterice. En ese sentido, la sociedad queda representada como una matriz que relaciona el ingreso promedio de una categoría y el número de integrantes que la componen. La multiplicación entre el número de miembros de una categoría y el ingreso promedio corresponde al ingreso total de la categoría en cuestión. Luego, la suma de los ingresos totales de estos grupos debería aproximar alguna medida de producción agregada. Finalmente, usando las observaciones de ingreso total e integrantes totales por categoría se pueden aplicar los procedimientos tradicionales para estimar los índices de desigualdad²².

Una de las ventajas de las Tablas Sociales es que permiten combinar diversas fuentes de datos, por lo que su aplicación resulta muy útil en contextos de información limitada y descentralizada. A grandes rasgos, son los Censos poblacionales o económicos los que proporcionan la fuente de información primaria para la generación de las categorías, las cuales se complementan con información de ingresos, salarios o rentas que provienen de fuentes secundarias o de suposiciones que definen los autores. Por esta característica, se entiende que esta metodología se haya aplicado en rangos temporales muy amplios. El trabajo de Milanovic et al. (2011) referencia entre otras estimaciones la del Imperio Romano en el año 14 de nuestra era, del Imperio Bizantino en el siglo X, de Inglaterra y Gales en los siglos XIII y XVII y diversas estimaciones en los siglos XIX y XX.

A pesar de estas ventajas, esta metodología incluye ciertas limitaciones que vale la pena destacar. Al suponer que todos los miembros de un mismo grupo perciben el mismo ingreso promedio, no es posible capturar la desigualdad entre los integrantes que hacen parte de la misma categoría económica o social. Por tanto, debería tratar de incluirse la mayor cantidad de categorías posibles, o procurar que la población dentro de una misma categoría efectivamente perciba un ingreso cercano al promedio. De no ser así, los promedios

²² De hecho, al usar Encuestas de Hogares para estimar la desigualdad de la población trabajadora se tiene una Tabla Social en donde cada individuo es una categoría única

eliminarían buena parte de la varianza del ingreso y también de la desigualdad de la población trabajadora. De lo anterior, si las estimaciones de desigualdad están afectadas por la cantidad y el tipo de categorías que se consideren, las comparaciones temporales o entre países deben hacerse con precaución. Las diferencias en los niveles de desigualdad de dos países no solo provendrían de las estructuras económicas y sociales, sino en cierta medida de la cantidad de categorías que ambos países incluyan en sus Tablas Sociales.

En términos históricos, una primera referencia a las Tablas Sociales es el trabajo de George King para Gales en 1688, quien imputó información para 26 categorías ocupacionales. Otra referencia que es, el *Tableau Economique* desarrollado por Quesnay (1759). En la década de 1980 se evidenció un crecimiento en la aplicación de Tablas Sociales iniciado con los trabajos de Lindert y Williamson (1982, 1983). Estos autores reinterpretaron las Tablas previas de Gregory King para 1688, Josep Maise para 1759, Patruick Colcohum para 1801-1803 y Dudley Baxter para 1867, a fin de presentar un análisis histórico de la desigualdad británica entre 1688 y 1913.

Desde entonces varios autores han aplicado esta metodología. Morrisson y Snyder (2000) usan Tablas Sociales para estudiar el caso de Francia en los siglos XVIII y XIX. Los autores encuentran una desigualdad más alta que la de Inglaterra en estadios similares de desarrollo económico. Milanovic et al. (2011) presentan medidas de desigualdad para 28 sociedades preindustriales y las comparan con sus contrapartes modernas. De estas 28 estimaciones, 18 provienen de la aplicación de Tablas Sociales. La gran diversidad de regiones y años para los cuales se ha obtenido un indicador de desigualdad a partir de esta metodología es una muestra de su potencial para ampliar este tipo de estudios a etapas históricas y sociedades donde la información estadística es más escasa.

Un trabajo reciente de Galli et al. (2023) muestra las estimaciones de desigualdad que se han hecho para África y América Latina bajo diversas metodologías. De los 21 trabajos que se referencian para la región, 14 aplican la metodología de Tablas Sociales. A continuación, se procede a describir algunos de estos trabajos, haciendo énfasis en el procedimiento seguido para la construcción de las tablas. Para esta primera revisión se han seleccionado aquellos que permiten caracterizar con detalle la aplicación de Tablas Sociales, y muestran, además, la progresiva incorporación de mejoras metodológicas. También nos

enfocaremos en los documentos que presentan estimaciones para el siglo XIX, como referente para los cálculos que se desarrollan en este capítulo. Finalmente, se presenta una descripción de los trabajos que han aplicado este enfoque para construir indicadores de desigualdad para Colombia.

Bértola (2005) analiza la relación de largo plazo entre la desigualdad y el crecimiento económico en Uruguay en el marco teórico de la curva de Kuznets. Aunque el análisis se inicia en 1870, solo a partir de 1908 aplica Tablas Sociales para estimar la desigualdad. Se parte de la desagregación de la población en tres sectores (agricultura, manufactura y empleo público), dentro de los cuales se especifican diversas categorías. Los datos del sector agrícola están basados en los censos, y el autor logra detallar 21 categorías de perceptores de ingresos²³. Los datos del valor agregado del sector agrícola se utilizan para especificar los ingresos de los propietarios, y la información de precios de arrendamiento es la fuente para estimar las rentas de la tierra. Los datos de los asalariados se fundamentan en las disposiciones legales de la época. Para la industria manufacturera el número de categorías varió conforme la disponibilidad de información. En una primera instancia se desagregaron 20 ramas industriales y tres niveles de cualificación para un total de 60 categorías. El censo industrial de 1936 le permitió ampliar la información a 339 categorías de ingreso, incluyendo ganancias de los propietarios. Para 1963 las categorías se construyen en base a los registros industriales, que considerando ramas y tramos consolida 160 grupos salariales. El autor asume un propietario por establecimiento y les imputa un ingreso en base a las ganancias promedio de los obreros. Finalmente, la información del sector público proviene de los Presupuestos de Sueldos y Gastos de la Nación.

Gómez León (2021) presenta un análisis histórico de la desigualdad en Brasil entre 1850 y 2010. Para el periodo 1850-1950 la autora recurre a la metodología de Tablas Sociales y posteriormente utiliza las Encuestas de Hogares ya disponibles. En la primera ventana de tiempo utiliza la información de cuatro censos disponibles como puntos de referencia: 1872, 1920, 1940 y 1950. El trabajo utiliza la estructura profesional de la población para definir las categorías que componen la Tabla Social, de tal manera que para el periodo 1850-1930 se

²³ Peones, servicio doméstico, capataces y 18 categorías asociadas a tres grupos de rentistas, propietarios productores y de arrendatarios cada uno, tanto en la agricultura como en la ganadería.

tienen alrededor de 36 categorías y para 1940-1950 cerca de 20. Para caracterizar los años intercensales, se supone que la estructura ocupacional es idéntica a la de los censos cercanos. Esto es, para el periodo 1850-1898 se usa la misma clasificación ocupacional del censo de 1870, mientras que para la ventana 1899-1930 se aplica la del censo de 1920. Para los años 1940 y 1950 utiliza la información de los censos específicos. La información de ingresos por categorías proviene de diversas fuentes secundarias (censos, estadísticas históricas, información oficial etc.). Esta varía entre años y en consecuencia es el determinante de los cambios en la desigualdad en los años que tienen la misma estructura ocupacional.

Rodríguez Weber (2014) realiza un análisis de la desigualdad en Chile entre 1850 y 2008. El autor presenta dos conjuntos de Tablas Sociales, el primero para el periodo 1860-1930 y el segundo para 1929-1970. El autor incorpora una mejora en la metodología al incluir dinámica ocupacional a través de los años, en lo que se ha definido como Tablas Sociales Dinámicas. Aplicando distintos ejercicios de interpolación, es posible capturar la dinámica de las categorías ocupacionales entre dos puntos fijos definidos por los censos. Esto es una ventaja frente a los trabajos que solo tienen información para los años censales o que asumen estructuras ocupacionales fijas. Para el primer conjunto de Tablas Sociales, Rodríguez Weber (2014) identifica 40 categorías de perceptores de ingresos mientras que para el segundo sube a 116. Los ingresos promedios de las categorías definidas proceden de diversas fuentes secundarias que el autor recopila, y en muchas ocasiones aplica supuestos para aproximar la dinámica a lo largo del tiempo.

Para el caso colombiano solo figuran dos trabajos que han aplicado esta metodología en contextos históricos en los que no se dispone de información de encuestas de hogares. Londoño (1995) presenta un análisis histórico de la desigualdad en Colombia en el siglo XX. Aunque sus estimaciones están fuera del rango temporal que consideramos en este capítulo, este trabajo se ha convertido en un referente para el estudio de la distribución del ingreso en Colombia, no solo por utilizar un enfoque de largo plazo para estudiar la dinámica de la desigualdad, sino por la vasta información que utilizó tanto para sus estimaciones como para contrastar sus hipótesis. Además, como menciona Rodríguez Weber (2017, p. 47), este trabajo fue pionero en la aplicación de Tablas Sociales en países periféricos.

El autor construye seis Tablas Sociales a lo largo del siglo XX en los años 1938, 1951, 1964, 1971, 1978 y 1988. Para los últimos tres cortes recurre a información de Encuestas de Hogares ya disponibles, mientras que para los primeros se basa en los datos de los censos. En todos los cortes la población trabajadora está dividida en seis categorías de perceptores de ingreso, asalariados, independientes, capitalistas, jornaleros, campesinos y terratenientes. Las tres últimas categorías asociadas al sector agrícola y las tres primeras al resto de actividades. Los ingresos promedio de cada categoría los obtuvo combinando diversas fuentes de información secundaria como las encuestas de hogares, las cuentas nacionales y las encuestas de salarios de establecimientos. Londoño (1995) enfatiza en que la imputación de estos ingresos debe ser consistente con las cifras agregadas que suministran las cuentas nacionales.

Posteriormente, se estima la dispersión del ingreso (varianza del logaritmo del ingreso) y un coeficiente de Gini para cada categoría, recurriendo a diversas fuentes de información. Para los años 1988, 1978 y 1971 recurre a los microdatos de las Encuestas de Hogares. En los cortes anteriores utiliza los datos de encuestas disponibles, censos manufactureros, información directa de salarios mínimos, máximos y medios en el sector agrícola, índices de concentración de la tierra y reportes tributarios. Finalmente, Londoño (1995) asume que los ingresos de todas las categorías siguen una distribución log normal, en donde los parámetros de promedio y dispersión se obtuvieron conforme se mencionó anteriormente. Aunque no se menciona en el texto, de las tablas de resultados puede deducirse que los índices de Gini provenientes de estas distribuciones deben coincidir con los obtenidos con los microdatos de Encuestas de Hogares e información complementaria.

Los resultados de este trabajo muestran que la desigualdad medida por el coeficiente de Gini tuvo un comportamiento de U-invertida a lo largo del periodo de estudio. Iniciando en 1938 con un valor de 0,45, incrementándose a 0,55 en 1964 para descender hasta 0,41 en 1988. Londoño (1995) sostiene que este comportamiento se debe a la transformación del mercado laboral, pero difiere con la explicación de Kuznet vinculada con la movilización de la mano de obra entre campo y ciudad o entre actividades agrícolas hacia otras más avanzadas. Para el autor, la razón principal fue el comportamiento de los rendimientos del capital humano. A partir de la década de 1920 Colombia experimentó una significativa

transformación en su estructura económica, que significó una importante acumulación de capital físico, pero con un lento crecimiento del capital humano. Esta escasez relativa de trabajo calificado incrementó sus retornos, lo que amplió la brecha respecto al trabajo no calificado. A partir de la mitad del siglo XX, los años promedio de educación crecen de manera muy significativa en el país, jalonados de manera particular por un incremento en el gasto público en educación. De esta forma, la brecha entre los ingresos del trabajo calificado y no calificado cae, lo que reduce la desigualdad.

El trabajo de Arroyo Abad y Astorga (2017) estima la desigualdad para diversos países latinoamericanos desde la mitad del siglo XIX hasta finales del siglo XX. La población trabajadora se segmentó en cuatro categorías profesionales. Primero, propietarios de capital, terratenientes, gerentes y profesionales. Segundo, técnicos y administradores. Tercero, trabajadores semicalificados y trabajadores urbanos de baja productividad. Finalmente, trabajadores rurales junto con trabajadores del servicio doméstico. En el caso de Colombia durante el siglo XIX, los autores asumen la composición laboral de Venezuela debido a que comentan no disponer de información profesional. Los ingresos de las categorías provienen de diversas fuentes secundarias, que para el caso de Colombia, corresponden a los trabajos de Urrutia (2007) y Urrutia y Arrubla (1970). Durante el siglo XIX, por carencia de información específica de ingresos de la propiedad, los autores estiman un coeficiente de Gini en el que aproximan el ingreso del grupo más rico por información salarial de profesionales calificados. A partir del siglo XX, al disponer de datos de producción nacional, pueden aproximar los ingresos de la propiedad como excedente. Esto hace que las dos mediciones no sean directamente comparables en términos de niveles, pero sí en tendencias. Dado que la estimación de desigualdad de Arroyo Abad y Astorga (2017) es la única disponible para el siglo XIX en Colombia, es una referencia constante para este documento de tesis. Cuando se presenten los resultados específicos de nuestra estimación, se contrastarán los resultados y se mencionarán las razones que explican las diferencias.

Una Tabla Social para Colombia en 1870.

Esta sección es una descripción de las fuentes de información, los supuestos y la metodología utilizada para construir la Tabla Social en Colombia en 1870. En términos generales hay tres fuentes principales de información que sustentan todo el procedimiento. Primero, el Censo poblacional del año en cuestión, a partir del cual se definen las categorías económicas y el número de integrantes que la componen. Segundo, una medida de producción nacional que constituye el ingreso total a repartir funcionalmente (trabajo y capital) y entre la población perceptora de ingresos. La medida de PNB que se va a utilizar se describió en el Capítulo 2 y parte de la referencia de PIB de Camacho Roldán. Esta se ajusta para descontar el pago a los factores externos, obteniendo un PNB de 123.840.770 pesos de la época. Tercero, un amplio conjunto de información secundaria, obtenido de fuentes y archivos históricos, que proporcionan los ingresos promedio de las categorías. También se recurre a supuestos, imputaciones y cálculos para aproximar información de ingresos no disponibles y especialmente para definir los ingresos de la propiedad o del capital.

El Censo de 1870 ofrece una clasificación regional y total de la población trabajadora en 20 grupos. En este trabajo se han agrupado varios de estos para consolidar diez grandes categorías²⁴. Estos 10 grupos representan de manera adecuada la estructura económica de Colombia en la época, y hay diferencias importantes entre ellas como para captar la desigualdad del ingreso.

El Cuadro 3.1 es una representación de la Tabla Social que se desarrolla a lo largo de este capítulo. Las ocho primeras categorías representan el ingreso del factor trabajo y corresponden a las siguientes actividades: agricultura, minería, empleo público, transporte, comercio, sirvientes, manufactura y profesiones liberales. Mientras que los grupos nueve y diez recogen a los propietarios agropecuarios y no agropecuarios y representan los ingresos

²⁴ En el sector agropecuario se incluyeron agricultores, ganaderos y pescadores. En manufacturas están artesanos y fabricantes. En transporte se agruparon a los marineros y arrieros. En profesiones liberales se agruparon a legistas, médicos, ingenieros, artistas, institutores y ministros de culto. En sector público figuran los empleados y las fuerzas militares. Las actividades de minería, comercio y sirvientes no muestran desagregaciones, mientras que las de propietarios se definieron con un proceso de imputación que se detalla más adelante.

del capital o la propiedad. Estos dos últimos grupos se construyeron en base a supuestos propios. En varias de estas diez categorías se implementaron desagregaciones relacionadas con género, edad, habilidades y jerarquías, de tal manera que el número total se amplía.

Cuadro 3.1. Esquema simplificado de las Tabla Sociales en la región i para 1870.

| Grupo económico | Número | Ingreso promedio | Ingreso total | Distribución funcional del ingreso |
|---------------------------|------------------------------|------------------|----------------------|---|
| Agricultura y Ganadería | N_{1i} | w_{1i} | $N_{1i} * w_{1i}$ | Retribución factor trabajo |
| Minería | N_{2i} | w_{2i} | $N_{2i} * w_{2i}$ | |
| Empleados Públicos | N_{3i} | w_{3i} | $N_{3i} * w_{3i}$ | |
| Transporte | N_{4i} | w_{4i} | $N_{4i} * w_{4i}$ | |
| Comercio | N_{5i} | w_{5i} | $N_{5i} * w_{5i}$ | |
| Sirvientes | N_{6i} | w_{6i} | $N_{6i} * w_{6i}$ | |
| Manufactura | N_{7i} | w_{7i} | $N_{7i} * w_{7i}$ | |
| Profesiones Liberales | N_{8i} | w_{8i} | $N_{8i} * w_{8i}$ | |
| Propietarios agrícolas | N_{9i} | $r_i + p$ | $N_{9i} * (r_i + p)$ | Retribución factor capital agrícola más renta del suelo |
| Propietarios no agrícolas | N_{10i} | p | $N_{10i} * p$ | Retribución factor capital no agrícola |
| Total | Población trabajadora | | PNB | Producción nacional total |

Fuente: Elaboración propia. En donde N_{ji} corresponde al total de miembros en la categoría j ($j=1 \dots 10$) en la región i ($i=1 \dots$), w_{ji} es el ingreso laboral en la categoría j y región i , r_i es la renta de la tierra promedio en la región i y p son los beneficios promedio del capital ($p_i = p, \forall i$).

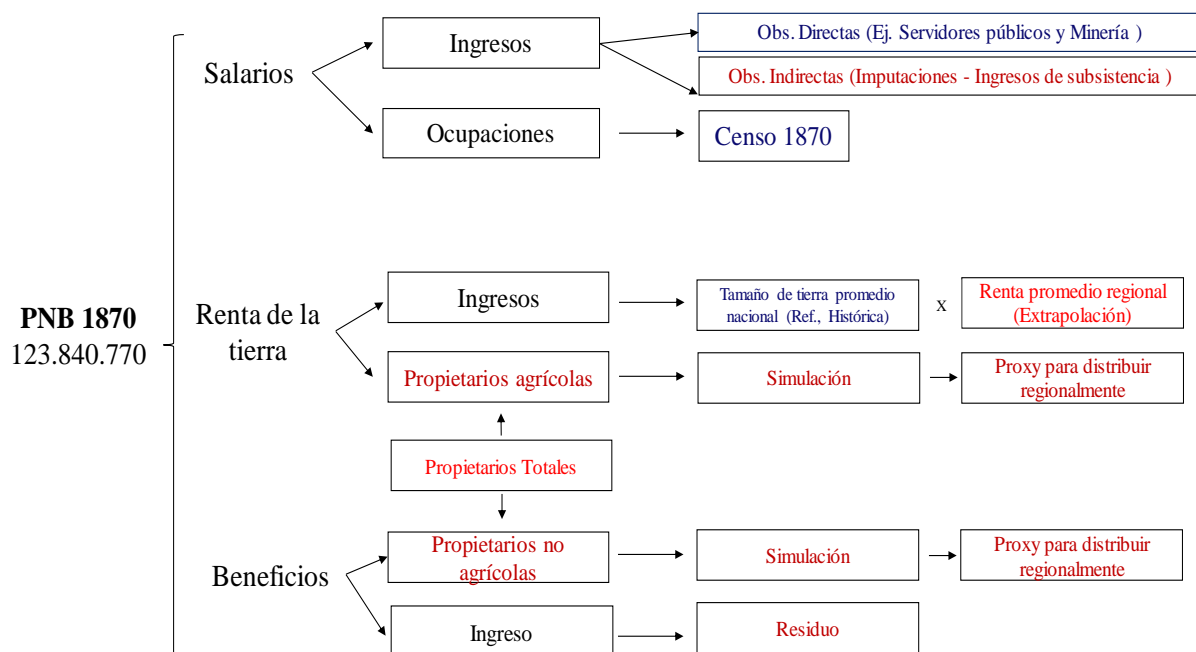
La información ocupacional se complementa con los ingresos estimados para cada categoría. El ingreso promedio por categoría se estima siguiendo distintos procedimientos, en función de la información estadística disponible. En general, los ingresos salariales de los trabajadores agrícolas requieren de la realización de varios supuestos, pues buena parte de sus ingresos consisten en producción propia destinada al autoconsumo, por lo que no pasa por el mercado, y por lo tanto no existe un registro formal de su valor monetario. El carácter

informal de estos ingresos ha llevado a muchos autores a ignorar esta parte del ingreso de los trabajadores agrícolas, aún a pesar del importante sesgo que esto pueda imprimir a la medición de la desigualdad total en sociedades fundamentalmente agrarias. El detalle de los supuestos realizados para estimar los ingresos de los trabajadores agrícolas, incluido el autoconsumo, se desarrolla en el apartado 3.5.1 y constituye una de las principales aportaciones de este capítulo. Los ingresos salariales de los trabajadores no agrícolas se obtienen por imputación directa de los salarios obtenidos a través de diversas fuentes secundarias, tal y como se detallará en el apartado 3.5.2 Por último, los ingresos de los propietarios del capital requieren de la realización de un amplio conjunto de supuestos y se obtienen como residuo, a partir de la diferencia entre el PNB y los ingresos del trabajo. Además, es posible aproximar la renta de la tierra. La estimación de las rentas de la tierra y los beneficios del capital se realiza en el apartado 3.6.

Uno de los aportes de este trabajo es la construcción de Tablas Sociales a nivel de región, manteniendo siempre la misma estructura de categorías. De esta manera, teniendo en cuenta los 9 estados que conformaban la nación en 1870 (Antioquia, Bolívar, Boyacá, Cauca, Cundinamarca, Magdalena, Santander, Panamá y Tolima), y las desagregaciones por edad, género y especificidad ocupacional, la Tabla Social de 1870 a nivel nacional se construirá a partir de 238 categorías.

En el Diagrama 3.1 se resume el proceso seguido para construir la Tabla Social en 1870. En azul se representan los datos tomados directamente de fuentes secundarias, mientras que en rojo se representa aquella información para la que no se dispone de registros y ha sido necesario estimar indirectamente a través de supuestos o simulaciones. Las observaciones directas tomadas de fuentes históricas son las relativas al Censo de población, los salarios no agrícolas y el tamaño medio de las explotaciones agrícolas. Las observaciones estimadas por simulación o estimación indirecta son los ingresos de los trabajadores agrícolas, así como la distribución de los propietarios agrícolas y no agrícolas y sus respectivos ingresos.

Diagrama 3.1. Proceso de construcción y definición de la Tabla Social para Colombia en 1870.



Fuente: Elaboración propia.

3.3. Clasificación ocupacional

La información requerida para definir la estructura ocupacional por estado proviene del Censo Nacional de 1870 (los datos están publicados en el *Anuario General de Estadística de 1875*). Este Censo fue el último elaborado en el siglo XIX, y junto a la información de género, edad y estado civil, incluyó una desagregación ocupacional por actividad económica²⁵.

En general, el Censo arrojó una población cercana a 2,9 millones de habitantes, de los cuales alrededor de 1,5 millones eran trabajadores (52% de la población total). Dentro de la población que no reportó estar trabajando se clasificaron los siguientes grupos: amas de casa (95% eran mujeres y representaban cerca del 28% de la población femenina total),

²⁵ Para efectos de este trabajo las fuerzas militares fueron incluidas dentro de los empleados públicos. Igualmente, cultos religiosos y bellas artes fueron incluidos en profesiones liberales.

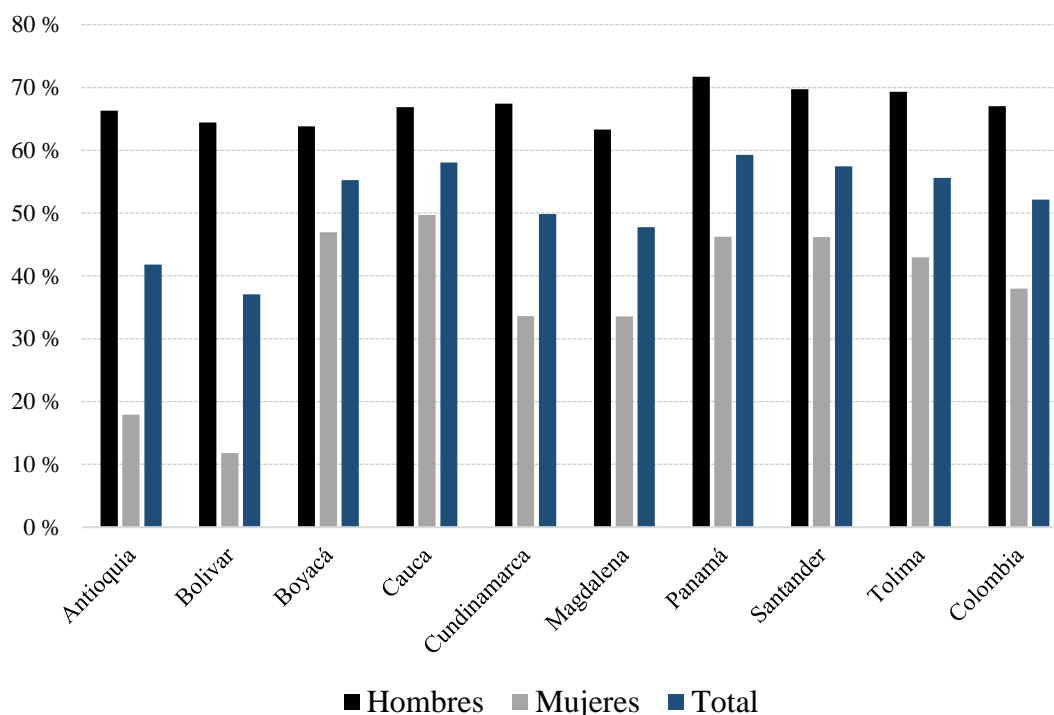
prisioneros, estudiantes, vagos e infantes sin oficio. Según algunas referencias históricas encontradas, esta última categoría agrupaba a los niños menores de 7 años (Díaz, 2018; Pérez, 2020), lo que mantiene cierta coherencia con los registros del censo. La diferencia entre estas dos categorías (niños menores de 7 años e infantes sin oficio) es de 80 mil personas, equivalente a un 10% del total de niños menores de 7 años.

Respecto a esto, la mayoría de las estimaciones disponibles sobre Tablas Sociales sólo recogen aquellas categorías laborales o profesionales a las que se les puede asociar un ingreso derivado de su actividad económica, procedimiento que se sigue en la presente estimación. Esto excluye, por lo tanto, a quienes responden no tener ocupación y a las amas de casa. Esta última categoría puede llegar a representar un problema de identificación si la información censal no permite diferenciar entre el trabajo doméstico en el propio hogar (sin remuneración) y el trabajo doméstico remunerado en otros hogares. La ventaja del censo de 1870 es que presenta de manera separada las categorías de amas de casa y sirvientes, por lo que esta última se incluye como actividad remunerada dentro de la estimación²⁶.

El Gráfico 3.1 presenta la proporción de trabajadores respecto a la población total por regiones. Las barras en negro reflejan la proporción de trabajadores varones respecto a la población total de su género, en gris la proporción de mujeres trabajadoras respecto al total de mujeres, y en azul el total de trabajadores respecto al total de población para cada una de las regiones.

²⁶ El trabajo de presenta para México la desigualdad resultante con y sin incluir a la población sin remuneración. Así para 1895, obtienen un coeficiente de Gini de 0,48 excluyendo a los grupos sin oficio, que se incrementa a 0,55 si se incluyen y se les imputa un ingreso igual a cero.

Gráfico 3.1. Proporción de trabajadores respecto a la población total según género y estado para 1870.



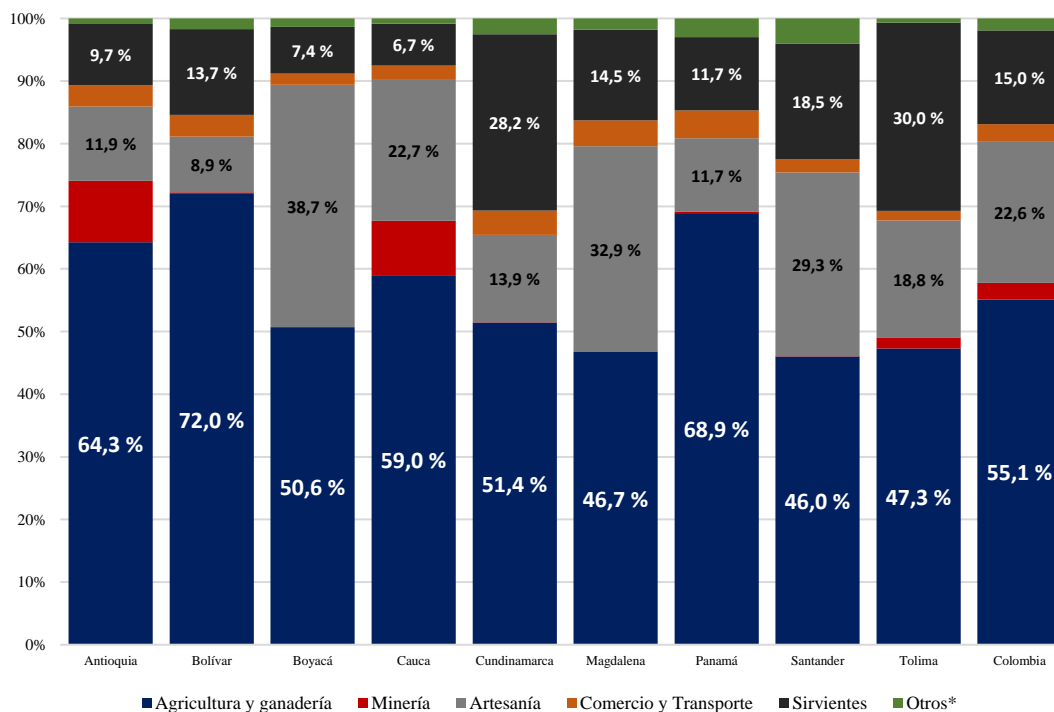
Fuente: Censo Nacional 1870, cálculos propios.

La proporción de trabajadores hombres respecto al total de su género era relativamente similar en todos los estados, con un mínimo de 63% en Magdalena y un máximo de 71,7% en Panamá²⁷. Sin embargo, las diferencias regionales en el caso de las mujeres son significativas. Los datos muestran que las regiones con mayor participación de mujeres eran aquellas en donde las actividades artesanales fueron importantes. Como reconoce Melo (2015), la gran mayoría de las mujeres artesanas se concentraban en Boyacá, Santander y el Cauca, dedicándose a trabajos textiles (hilado, tejido de algodón, lana y fique), la elaboración de cestas y sombreros y el trabajo con barro. En contraparte, en las regiones de Antioquia y Bolívar, con bajas tasas de participación femenina, el peso de las amas de casa resultó ser muy alto, superior al 50% del total de mujeres.

²⁷ Como menciona Melo (1979) esta elevada relación se explica porque “el censo ha considerado como 'agricultores' a casi todos los jóvenes varones residentes en el campo”

En el Gráfico 3.2 se puede observar la distribución de la población activa por ramas de actividad en las distintas regiones. La sociedad colombiana de 1870 era una sociedad fundamentalmente agrícola, con un 54,6% de la población trabajadora dedicada a esta actividad, siendo mayoritariamente desarrollada por hombres (83%). En regiones como el Cauca y Panamá el trabajo agrícola de las mujeres resultó más alto que en el resto del país alcanzando un peso del 31% y 36% del trabajo total respectivamente. Como ya se mencionó, las actividades artesanales eran desarrolladas principalmente por mujeres (71% de los trabajadores del sector) y a nivel nacional agrupaban a cerca del 22,4% del total de trabajadores. La población activa clasificada como sirviente fue de 225 mil personas (14,8% del total), de las cuales el 65% eran mujeres. En las regiones de Cundinamarca, Santander y Tolima el peso relativo de esta actividad fue muy significativo (14%, 10% y 16% respectivamente contra un promedio nacional de 7,8%).

Gráfico 3.2. Distribución de la población trabajadora según actividad y estado para 1870.



Fuente: Censo Nacional 1870, cálculos propios.

*En la categoría otros se incluye servidores públicos y profesiones liberales.

A nivel nacional la suma de estas tres actividades (agricultura, artesanía y sirvientes) equivalió al 91,8% de la población trabajadora total, relegando el resto a participaciones inferiores al 2%. Sin embargo, el detalle por departamento muestra algunas diferencias relevantes. El sector minero, enfocado en la extracción de oro, fue significativo en Antioquia y el Cauca, agrupando al 9,7% y 8,6 % de la fuerza de trabajo respectivamente. En Antioquia el proceso de extracción de oro alcanzó un grado de tecnificación y organización relativamente alto en comparación con las demás regiones del país (Botero, 2007), así, en la década de 1870-1880 esta región extraía el 68% del oro total que se exportaba (Mejía, 2015). Por su parte, en el Cauca el proceso seguía siendo rudimentario y artesanal lo que se refleja en el mayor peso que tenía la mujer dentro de la actividad (58% del total). El transporte fue una actividad principalmente desarrollada por hombres y con una mayor significancia en los estados de Magdalena y Bolívar, debido a la influencia del río Magdalena, principal fuente de transporte fluvial del país. Las actividades comerciales fueron relativamente altas en Cundinamarca (2,61% de la población trabajadora) y Panamá (2,88%). En el primer caso, como centro administrativo, esta región concentraba a la élite política y económica quienes demandaban la mayor parte de los bienes importados. Por su parte, Panamá tenía como ventaja comercial la conexión entre el Pacífico y el Atlántico. Finalmente, los empleados públicos estaban concentrados principalmente en Cundinamarca, con cerca del 30% del total observado en el país. Consideramos no profundizar más en las particularidades de los nueve estados, pues el Capítulo 4 aborda con mucho más detalle la dimensión regional.

3.4. Composición del empleo y la propiedad territorial en el sector agropecuario

Las cifras censales brindan un panorama general de la estructura del empleo en Colombia para 1870. Sin embargo, es conveniente poder desagregar con más detalle las actividades económicas, de tal manera que la Tabla Social que se va a describir incorpore la mayor cantidad de categorías relevantes a la hora de explicar la desigualdad. Con este objetivo, esta sección presta especial detalle a la composición del empleo y de la propiedad

en el sector agropecuario. Esta distinción es importante por dos razones. Primero, la relevancia que el sector agrícola y ganadero tenía para la economía del país. Según Kalmanovitz y López (2009) este sector podría llegar a representar el 54% de la producción total, y según el Censo absorbía cerca del 55% de la población trabajadora. Además, según los cálculos de Ocampo (1984), la agricultura fue la base de la economía de exportación de la época. En el quinquenio 1871-1875 cerca del 52% de las exportaciones estaba concentrado en tres productos agrícolas: tabaco, café y quina²⁸. Segundo, alrededor de la producción agrícola se desarrollaron un conjunto de instituciones, relaciones sociales y de producción, jerarquías y desigualdades que tenían consecuencias en términos de distribución del ingreso. Esta sección sigue la siguiente estructura. Inicialmente se presenta una descripción de las formas de vinculación laboral asociadas a la gran propiedad territorial. Paso seguido, figuran los supuestos para segmentar a la población según las distintas formas de trabajo rural. Finalmente se muestran algunos resultados relacionados con la estructura de propiedad de la tierra.

Desde finales del siglo XVIII Colombia venía experimentado un proceso de expansión de la frontera agrícola. El agotamiento de las tierras y las formas de concentración de propiedad rural impulsaron un movimiento de población hacia tierras vírgenes, siendo la colonización antioqueña la expresión más notoria de este fenómeno. Una parte de la población de Antioquia migró hacia el sur, poblando las regiones de Caldas, Valle del Cauca y Cauca principalmente. Este proceso de colonización no llegaría a representar un cambio significativo en la propiedad de la tierra hasta después de 1874 (Machado, 2001). Esto se debió principalmente a dos razones. Primero, la Ley 61 de 1874 fomentó la ocupación individual pues otorgaba derecho de propiedad sobre la tierra al campesino que la habitara y la trabajara. Segundo, habría que esperar a la expansión cafetera del occidente colombiano para que la pequeña propiedad adquiriera relevancia en la estructura de producción agrícola. Por lo tanto, en 1870 la gran propiedad agrícola era todavía la principal unidad productiva de la sociedad agrícola colombiana. Los tres principales productos agrícolas de exportación funcionaban bajo la lógica del gran latifundio. La gran hacienda cafetera en Santander, las grandes compañías de quina en Cundinamarca y Tolima y los grandes predios tabacaleros en

²⁸ El principal producto de exportación era el oro que de manera individual representaba el 22% del total.

el estado de Bolívar²⁹. El estudio del proceso de colonización antioqueña y sus implicaciones sobre los cambios en la distribución del ingreso entre 1870 y 1918 se reservan para el Capítulo 5, mientras que en este capítulo nos centramos fundamentalmente en las formas de trabajo en las grandes propiedades territoriales, particularmente en la hacienda.

3.4.1. La hacienda como expresión de la propiedad territorial

La hacienda ha sido una institución central en la estructura agrícola del país. González (1979) explica que desde la mitad del siglo XVII y durante todo el siglo XVIII esta ganó preponderancia principalmente por el decaimiento de otro tipo de instituciones, principalmente la mita agrícola y los resguardos³⁰. Los indígenas mitayos eran atraídos a las haciendas debido a la posibilidad de acceder a remuneraciones salariales, pero también porque se desprendían de las obligaciones tributarias que recaían sobre ellos en los resguardos o encomiendas. Adicionalmente, la expansión territorial de las mismas haciendas atentó contra la propiedad territorial de los indios, lo cual tenía un doble efecto. Primero, el despoblamiento de los resguardos se transformaba en una mayor población residente en las haciendas. Segundo, se reducía la productividad de los resguardos y por tanto su sentido como institución extractiva que generaba excedente a la Corona. De lo anterior se desprende que el funcionamiento económico de la hacienda dependía del control de la tierra y de la fuerza de trabajo. González (1979, p. 580) resume esta relación de manera muy acertada: “La apropiación de la tierra y de la fuerza laboral operada por la hacienda sería uno de los antecedentes históricos constitutivos del régimen de propiedad privada que en Colombia se consolidaría plenamente en el siglo XIX”.

A lo largo del siglo XIX, se observaron algunos cambios en el funcionamiento del sistema de haciendas en Colombia. Primero, una tendencia hacia una mayor concentración

²⁹ Ver el cuadro 5.1 del trabajo de Colmenares (2017, p. 238), en donde es evidente la presencia de grandes propiedades.

³⁰ Siguiendo a Tirado Mejía (2019, p. 33): “los resguardos eran porciones de terreno adjudicados colectivamente a los indígenas de un determinado clan o tribu. Las tierras de resguardo comprendían lo necesario para el mantenimiento de sus habitantes en ese momento y un excedente para cubrir las necesidades de crecimiento futuro de su población”. Por su parte, la mita consistía en un sistema de trabajo obligatorio, que aunque existió antes de la llegada de los colonizadores, con estos incluyó un elemento diferenciador: el indígena mitayo recibía un salario por su trabajo.

de la propiedad territorial ya sea mediante mecanismos legales (otorgamiento de tierras baldías, reconocimiento de tierra a Generales de la independencia, bonos de tierra, incentivos de tierra a la migración) o ilegales (uso de la fuerza, modificación ilegal de límites). Segundo, una mayor vinculación al comercio mundial mediante la exportación de productos agrícolas. En este sentido, las haciendas se estructuraron como instituciones agrícolas que mediante el control de la tierra y de la fuerza de trabajo determinaban la producción de exportación, buscando apropiarse de la mayor cantidad posible de excedente. El objetivo principal era retener la mano de obra al menor coste posible, por lo que implementaron diferentes relaciones de producción. Por ejemplo, como destaca Bejarano (1980), las haciendas cafeteras del oriente del país no se especializaban en café. Por el contrario, permitían la producción de otro tipo de alimentos que servían como manutención de los trabajadores internos o incluso como intercambio en mercados locales. Esto les permitía independizar los bienes-salario de las condiciones del mercado.

Por otro lado, la evidencia muestra que estas haciendas combinaron diversas formas de vinculación laboral. Primero, el trabajo asalariado, remunerado a jornal, especialmente significativo en épocas de cosecha. Este en la gran mayoría de los casos era desarrollado por pequeños propietarios independientes que buscaban un complemento a sus ingresos de subsistencia. En una segunda instancia, los trabajadores residentes o internos, que según Melo (2015) se podían clasificar así:

- a. Arrendatarios: se caracterizaban por recibir un lote a cambio de la obligación de trabajar determinado número de días, generalmente por un salario que representaba una proporción del salario de mercado.
- b. Aparceros: producían una cosecha y entregaban parte de ella al propietario de la tierra, usualmente el 50%, que además podía haber hecho algunos de los gastos del cultivo.
- c. Trabajos por contratos, en los que se definían obligaciones puntuales de sembrar, derribar monte, habilitar tierra para producción a cambio del uso de una parcela.

Las formas de trabajo interno representaban una forma de explotación que se ajustaba a las condiciones de producción de los bienes agrícolas, y buscaban garantizar una oferta de mano de obra recurrente para la hacienda. Claramente, mantener sujeta esta mano de obra

requería que la población trabajadora no pudiera acceder a parcelas de tierra independiente, lo que se logró con una mayor acumulación de tierra por parte de unos pocos grandes propietarios.

De lo descrito anteriormente se pueden identificar tres categorías distintas asociadas a las formas y relaciones de producción agropecuaria. Primero, los grandes propietarios de tierra, como los organizadores de la producción agropecuaria mediante el control de la tierra y de la fuerza de trabajo. Su ingreso proviene de la explotación agrícola de su propiedad y del arrendamiento de la tierra.

Segundo, los trabajadores residentes o internos, que podemos generalizar bajo la figura de arrendatarios según la definición de Palacios (2009, p. 333):

Con sus diferentes variaciones el arrendamiento era considerado un contrato bilateral por medio del cual el arrendatario arrendaba una estancia o parcela en la cual podía levantar una choza y cultivar lo que quisiera excepto mata raizal como el café. En pago de la renta aceptaba una obligación en trabajo que poco a poco se fue definiendo de acuerdo con el tamaño de la estancia. Cuando el arrendatario cumplía su obligación recibía un 50% del salario monetario que se les pagaba a los jornaleros temporales llamados peones voluntarios.

Para el propósito de esta investigación, el trabajador interno o residente se define como población rural no propietaria, que a través de un acuerdo con un terrateniente recibía una pequeña parcela de tierra para la producción familiar, a cambio de comprometerse a trabajar para el gran hacendado durante ciertos días del año. Por estos días de trabajo el trabajador interno recibía una remuneración inferior al salario de mercado, y los días restantes trabajaba en la parcela de tierra asignada para producción familiar. Suponemos además que el pago de la renta de la tierra no implicaba ninguna transacción monetaria explícita, sino que se compensaba con el pago de un salario diario más bajo.

En tercer lugar, figuran los pequeños propietarios o trabajadores externos. Estos eran población rural propietaria de pequeñas extensiones de tierra, que complementaban la producción de autoconsumo generada en sus propiedades con los ingresos derivados del trabajo en las grandes haciendas, especialmente en temporadas de cosecha, por el que recibían un jornal de mercado.

Infortunadamente, como menciona Melo (2015), no existe ninguna estimación sobre la distribución de estas diversas formas de organización del trabajo rural, por lo que consideramos adecuado realizar un ejercicio de simulaciones que permita valorar la estructura de la propiedad y del trabajo en el sector agropecuario bajo diversos escenarios. Los rangos máximos y mínimos de las simulaciones provienen de referencias históricas que existen en la literatura. De manera puntual, se simulan el número de grandes propietarios y de trabajadores internos, obteniendo a los pequeños propietarios como excedente respecto al total de trabajadores del sector. El ejercicio de simulación consiste en evaluar todos los resultados del modelo bajo las diferentes combinaciones resultantes de los escenarios considerados.

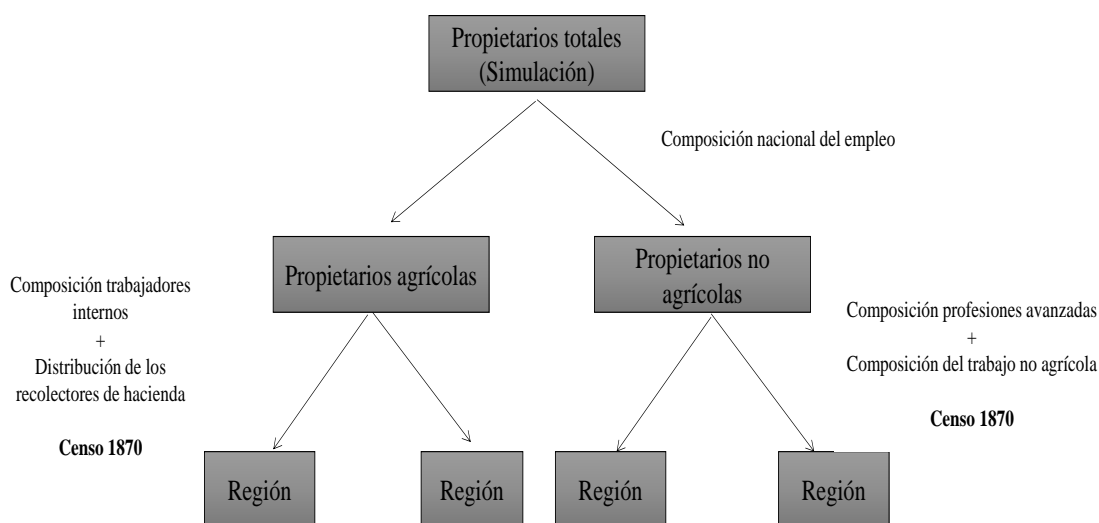
La Tabla Social que se está describiendo también incluye una categoría para los grandes propietarios que no pertenecen al sector agropecuario, y que por tanto estarían vinculados a las actividades de manufactura, comercio, transporte y minería. Dado que todos los grandes propietarios, agropecuarios y no agropecuarios, se estiman bajo un mismo procedimiento, en la siguiente sección se explican ambos casos.

3.4.2. Procedimiento para definir a los grandes propietarios

El dato total de propietarios suministrado por el Censo de 1870 es claramente deficiente. Según los reportes, existían tan solo 14 mil, lo cual representa el 1% de la población trabajadora. El mismo Censo es explícito en reconocer que esta cifra está infravalorada pues muchos propietarios fueron incluidos dentro de otras categorías laborales. Para aproximar mejor la cifra se propone revisar las estimaciones realizadas por otros autores. Kalmanovitz (1994, p. 207) supone que en la época existían en Colombia 10.000 grandes

propietarios de tierra. Rodríguez Weber (2011, p. 32) estima que los terratenientes representaban el 2,5% de la fuerza de trabajo total en Chile en la misma época. Astorga (2017) agrupa para 1900 en una misma categoría a los receptores colombianos de beneficios, dividendos, intereses, rentas de la tierra, y trabajadores calificados de altos ingresos, asignándoles un peso total de 6,2% respecto a la fuerza de trabajo total. Para incluir todas estas referencias en el análisis se decidió establecer un rango de simulación de entre 10.000 y 60.000 propietarios. El rango inferior toma la referencia de Kalmanovitz (1994, p. 207) y el superior la proporción de Astorga (2017) ajustada a los datos censales de 1870³¹. En términos proporcionales los límites anteriores representan un rango entre un 0,7% y 4% de los trabajadores totales. Para lo que resta de la estimación se supondrá que todos los grandes propietarios de tierra son hombres. El procedimiento para distribuir sectorial y regionalmente el número de grandes propietarios simulados se resume en el Diagrama 3.2 y se explica en los siguientes párrafos.

Diagrama 3.2. Procedimiento para la distribución sectorial y regional de los propietarios de capital.



Fuente: elaboración propia.

³¹ El 6,2% aplicado al cerca de millón y medio de trabajadores reportados en el Censo de 1870 correspondería a cerca de 94.000 personas. Dado que la categoría de Astorga (2017) incluye trabajadores con alta cualificación, se han restado de este total los comerciantes de nivel alto, las profesiones liberales, los cargos altos y medios del sector minero de Antioquia y los servidores públicos de las categorías media y alta. Se obtiene así un total de 60.000 propietarios.

El número total de propietarios que se simula (GP_{tot}) se distribuye sectorialmente de acuerdo con la composición nacional del empleo masculino total entre actividades agrícolas (GP_{ag}) y no agrícolas (GP_{n-ag}). La razón de usar el dato de los hombres es que seguramente las actividades de las mujeres correspondían a labores de subsistencia, especialmente familiares y, por tanto, con baja composición de capital. Dado que se pretende modelar precisamente a los dueños del capital, consideramos más adecuado usar solo la información de los hombres. Según los datos, la distribución resultante sería de 81,5% propietarios agropecuarios y 18,5% no agropecuarios.

Los propietarios agrícolas resultantes en cada simulación se asignan a las regiones en base al promedio simple de dos variables: la composición entre regiones del empleo masculino agrícola y la distribución por estados del número total de recaudadores y colectores de Hacienda, dato que proviene de la información ocupacional del Censo de 1870. Consideramos que el número de colectores puede estar asociado positivamente con el número de propietarios de tierra en cada región, pues la función de estos estaba relacionada con el registro y cobro de impuestos, muchas veces asociados a la propiedad de la tierra como demuestran los casos de Tolima (Pinto y Kalmanovitz, 2017) Santander, Cundinamarca y Boyacá (*Anuario General de Estadística de 1875 y Memorias de Hacienda del año 1872*).

Finalmente, para distribuir regionalmente a los propietarios no agrícolas se usa el promedio simple entre la participación regional del empleo masculino no agrícola (minería, artesanías, comercio y transporte) y la composición regional del empleo de dos profesiones puntuales, los abogados e ingenieros, ambas cifras reportadas por el Censo. La razón de usar esta información es doble. Primero, consideramos que pueden reflejar la localización regional de las personas más cualificadas y, por tanto, más susceptibles de devengar ingresos de la propiedad del capital. Segundo, el caso puntual de los abogados es una buena aproximación a la cantidad de transacciones y litigios comerciales, especialmente significativos en zonas en las que el capital se materializaba en empresas y organizaciones.

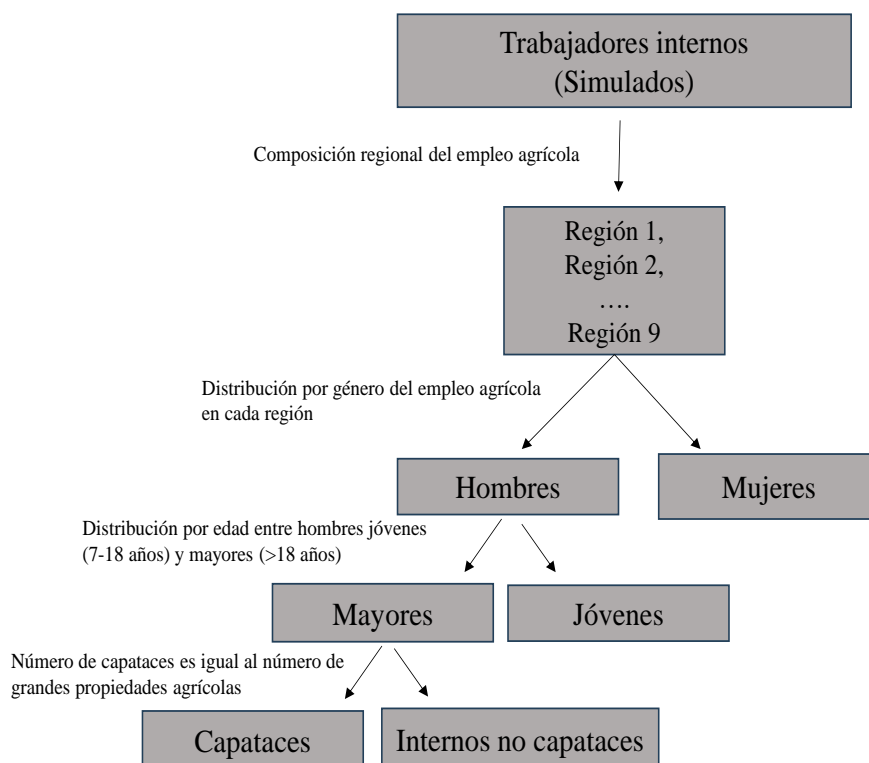
3.4.3. Procedimiento para definir a los trabajadores internos y pequeños propietarios

La segunda categoría que se estima mediante simulación es la de los trabajadores internos o residentes, recurriendo a referencias que previamente se han dado en la literatura. Una de ellas es el trabajo de Kalmanovitz (1994, p. 207) quien supone 650.000 trabajadores internos, 150.000 pequeños propietarios y 10.000 grandes propietarios de tierra. Melo (2015) critica la aproximación de Kalmanovitz (1994), ya que toma como referencia el censo de 1912 en el que algunos departamentos clasificaron como propietarios únicamente a aquellos que vivían del ingreso de la propiedad. Con esto como referente, consideramos conveniente definir un rango de simulación entre 550.000 y 650.000 trabajadores internos. El límite inferior se deriva a partir de los datos del catastro de Cundinamarca de 1879 suministrados por Palacios (2002, p. 189)³² y el superior es la referencia de Kalmanovitz (1994).

El número que se esté simulando se distribuye entre los nueve estados usando la composición regional del empleo agrícola total y se ajusta entre hombres jóvenes, mayores, mujeres y capataces según la distribución por género y edad observada en los datos censales, tal como resume el Diagrama 3.3.

³² Para fijar el límite inferior se parte del dato disponible sobre el valor monetario total de la propiedad rural en Cundinamarca (27 millones de pesos). Se divide este dato por el precio por fanegada que publica la revista *El Agricultor* para 1869 (66 pesos), actualizado hasta 1879 con el promedio de los índices de precios mencionado en el Capítulo 2 y se obtiene la extensión total de la propiedad agrícola en esta región (307 mil fanegadas). Usando el empleo agrícola para extrapolar a nivel nacional, se obtiene que la propiedad rural ascendería 2,3 millones de fanegadas. Tomando la referencia de Palacios (2002, p. 189), quien clasifica el 36% de los predios como pequeños se obtendría que a nivel nacional 843 mil fanegadas corresponderían a pequeños propietarios. Si como muestran las referencias de la época, el promedio por unidad familiar era de 10 fanegas, el valor total anterior correspondería a 84 mil unidades familiares. Asumiendo, al igual que en el caso de los trabajadores internos, que tres miembros por familia trabajan se tendría cerca de 250 mil pequeños propietarios. Si este total se descuenta de los cerca de 800 mil trabajadores agrícolas que da el censo se obtendría el resultado mencionado, es decir, 550 mil trabajadores internos.

Diagrama 3.3. Procedimiento para la distribución regional de los trabajadores internos



Fuente: Elaboración propia.

Se dispone entonces para cada región del número de grandes propietarios y trabajadores internos. Dentro de los trabajadores internos se ha generado una categoría adicional para distinguir a los capataces de hacienda, pensados como trabajadores encargados de coordinar las actividades de los trabajadores internos y de los jornaleros en épocas de cosecha y recolección. Se va a suponer que existía un capataz por cada gran propiedad territorial, es decir, que el número de capataces es igual al número de grandes propietarios agropecuarios en cada región. Los capataces se descuentan del número de trabajadores internos mayores para mantener la consistencia censal de la información.

Dado que no se han supuesto más categorías de trabajo rural, el número de pequeños propietarios (trabajadores externos) se deriva como la diferencia entre la población trabajadora total del sector agrícola y las dos categorías anteriores. La ecuación 3.1 resume esta formulación, que funciona tanto para hombres como para mujeres, con la precisión de que todos los grandes propietarios son hombres.

$$Ext_i = Tag_i - Int_i - GPag_i \quad (3.1)$$

Donde:

Ext_i: Trabajadores externos o pequeños propietarios en la región *i*

Tag_i: Trabajadores agrícolas totales en la región *i* (dato del Censo)

Int_i: Trabajadores internos en la región *i* (simulación)

GPag_i: Grandes propietarios rurales en la región *i* (simulación)

En base a las explicaciones y cálculos expuestos anteriormente, en el Cuadro 3.2 se presenta el detalle de la distribución de la población vinculada al sector agropecuario, distinguiendo entre grandes propietarios, trabajadores internos o arrendatarios y trabajadores externos o pequeños propietarios. Por motivos de extensión la información se dividió en nueve escenarios, que combinan tres simulaciones tanto para grandes propietarios como para trabajadores internos. En cada caso las tres simulaciones corresponden al límite superior, inferior y medio del rango estipulado. Para los trabajadores internos sería: mínimo 550.000, medio 600.000 y máximo 650.000. En el caso de los grandes propietarios totales las referencias simuladas fueron 10.000, 35.000 y 60.000. No obstante, en la primera columna del Cuadro 3.2 aparece una cantidad menor. Esto se debe a que en el cuadro solo se están considerando los propietarios agropecuarios y no los totales, que corresponden a las referencias simuladas. En ese sentido la diferencia entre ambos valores son los propietarios no agropecuarios.

Cuadro 3.2. Distribución de la población agrícola total según diferentes escenarios de simulación para Colombia en 1870.

| Grandes propietarios agropecuarios* | Internos (arrendatarios)** | Externos (Pequeños propietarios)*** | Total | Relación Internos/Externos | Relación Internos/Grandes propietarios |
|--|-----------------------------------|--|--------------|-----------------------------------|---|
| 8.154 | 550.000 | 281.220 | 839.374 | 2,0 | 67,5 |
| 8.154 | 600.000 | 231.220 | 839.374 | 2,6 | 73,6 |
| 8.154 | 650.000 | 181.220 | 839.374 | 3,6 | 79,7 |
| 28.538 | 550.000 | 260.836 | 839.374 | 2,1 | 19,3 |
| 28.538 | 600.000 | 210.836 | 839.374 | 2,8 | 21,0 |
| 28.538 | 650.000 | 160.836 | 839.374 | 4,0 | 22,8 |
| 48.921 | 550.000 | 240.452 | 839.374 | 2,3 | 11,2 |
| 48.921 | 600.000 | 190.452 | 839.374 | 3,2 | 12,3 |
| 48.921 | 650.000 | 140.452 | 839.374 | 4,6 | 13,3 |

Fuente: Elaboración propia en base a los datos censales de 1870 y a valores de referencia para las simulaciones. * Los valores hacen referencia a los valores mínimos, medios y máximos dentro del total de escenarios simulados para los grandes propietarios. ** Los valores hacen referencia a los valores mínimos, medios y máximos dentro del total de escenarios simulados para los trabajadores internos. *** La cantidad de pequeños propietarios corresponde a la diferencia entre los trabajadores agrícolas totales reportados en el Censo menos los trabajadores internos y los grandes propietarios.

El total de población agrícola es la reportada por el Censo, mientras que la distribución de la misma entre los tres grupos depende de los diferentes escenarios de simulación establecidos. Así, la ratio entre arrendatarios y trabajadores externos variaría entre 2 y 4,6 dependiendo de los supuestos realizados respecto al número de grandes propietarios y de trabajadores internos, el valor medio es de 2,8. Tomando este último valor como referencia, por representar el punto medio de ambas simulaciones, se tendría que alrededor del 71% de los trabajadores agrícolas estaban bajo el control de la gran propiedad territorial. En cuanto a la relación entre el número de internos y la cantidad de grandes propietarios de tierra, al suponer cerca de 28 mil propietarios agrícolas (escenario medio de todas las simulaciones), se obtendría que cada gran propietario tenía entre 19 y 23 trabajadores a su disposición, lo que se acerca a las estimaciones que hace Palacios (2009, p. 337): “como los trabajadores residentes debían trabajar por "obligación" unos 150 días al año el número

mínimo de trabajadores permanentes se obtiene dividiendo el número probable de jornadas en desyerbes por el número de días de obligación ($2.814 / 150 = 19$ trabajadores)”. Como se ve, los escenarios que consideran el número mínimo (8.154) y el máximo (48.921) de grandes propietarios de tierra se alejan considerablemente de esta relación, por lo que en adelante trataremos de enfocarnos en el escenario medio para presentar los resultados.

Con esto se tiene caracterizada a toda la población trabajadora rural que se incluye en la Tabla Social. El resto de categorías se construye en base a la información del Censo de 1870, aunque en algunos casos hay algunas desagregaciones que pueden ser importantes para dar mayor profundidad al análisis. Dado que estas segmentaciones no son tan amplias y detalladas como las del sector agropecuario, se ha considerado conveniente introducirlas en la misma sección en donde se explique la imputación del ingreso respectivo.

3.5. Imputación de los ingresos del factor trabajo

En este apartado se presenta una descripción de los procedimientos seguidos para definir los ingresos laborales. La descripción se hace en dos secciones. Por un lado, todo lo referente a la imputación de ingresos de la población trabajadora del sector agropecuario, y por el otro, los procedimientos para definir el ingreso de las demás actividades. Esta segmentación responde a la ya mencionada relevancia que tenía la producción agropecuaria dentro de la estructura económica del país. Por esta razón, en la imputación del ingreso de los trabajadores rurales se presenta un amplio detalle que pretende reconocer todas las particularidades que se mencionaron en la sección anterior. Por ejemplo, cuantificar la producción de autoconsumo, que como se mostrará era relevante en la estructura de ingreso de la población agrícola, o reconocer que en épocas de cosecha y recolección se incrementaban los jornales agrícolas.

Antes de presentar el proceso de imputación de ingresos, se realizan una serie de supuestos que afectan conjuntamente a varias categorías. En primer lugar, siguiendo a Urrutia (2010, p. 22) y Palacios (2009, p. 363) se fija en 235 el total de días de trabajo al año. En segundo lugar, se estima que el ingreso de las mujeres es un tercio respecto al de los hombres

en todas las actividades económicas (Camacho Roldán, 1893). Bajo la misma referencia a los hombres jóvenes del sector agropecuario se les imputa la mitad del ingreso del que recibiría un hombre mayor en la misma actividad. Finalmente, todos los valores monetarios están expresados en peso oro de la época. El Cuadro 3.3 es un resumen esquematizado de los supuestos que se utilizaron para asignar los ingresos laborales de las distintas categorías consideradas, que se entran a explicar con detalle a continuación.

Cuadro 3.3. Resumen del procedimiento y de las fuentes de información utilizadas para imputar los ingresos de trabajo en 1870.

| Sector | Desagregación | Información ocupacional | | Información salarial | |
|-------------------------|---|--|---|--|---|
| | | Datos de origen | Método de imputación | Datos de origen | Método de imputación |
| Agricultura y Ganadería | Arrendatarios o trabajadores internos | Censo de 1870 (<i>Anuario Estadístico, 1875</i>) | Simulación usando valores de referencia y la composición regional del empleo agrícola | <i>El Agricultor</i> (1868, p.19) | Extrapolación usando la información regional de los salarios públicos de calificación baja. Valor monetario de las canastas de subsistencia como la representación de la producción de autoconsumo |
| | Pequeños propietarios o trabajadores externos | | | Urrutia (2010, p.23) Flores (2010) | Observaciones directas para Bolívar, Cundinamarca, Santander y Tolima. Para las regiones restantes se imputa en base al dato mínimo. Valor monetario de las canastas de subsistencia como la representación de la producción de autoconsumo |
| | Capataces | Imputación propia | Mismo número que los grandes propietarios agrícolas | Imputación propia | Mismo ingreso que los trabajadores del sector público de baja cualificación |
| Servidores Públicos | Calificación alta | Censo de 1870 (<i>Anuario Estadístico, 1875</i>) | Observaciones directas por región | Censo de 1870 (<i>Anuario Estadístico, 1875</i>) | Observaciones directas por región |
| | Calificación media | | | | |
| | Calificación baja | | | | |
| Minería | Antioquia | Botero (2007) | Composición laboral observada en la mina Zancudo. | Botero (2007) | Salarios observados en la mina Zancudo. |
| | Regiones restantes | Censo de 1870 (<i>Anuario Estadístico, 1875</i>) | Observaciones directas por región | Imputación propia | Mismos ingresos de los trabajadores internos en cada región. |

| Sector | Desagregación | Información ocupacional | | Información salarial | |
|-----------------------|---------------------------------------|---|--|--|--|
| | | Datos de origen | Método de imputación | Datos de origen | Método de imputación |
| Artesanías | Aprendices | Censo de 1870 (<i>Anuario Estadístico, 1875</i>) | 90% de todos los artesanos en cada región | Gutiérrez de Alba (1872) | Extrapolaciones usando el estado del Tolima como referencia |
| | Maestros de taller | | 10% de todos los artesanos en cada región | Camacho (1893) | |
| Transporte | Cauca, Bolívar, Magdalena y Santander | Censo de 1870 (<i>Anuario Estadístico, 1875</i>) | Observaciones directas por región | <i>Memorias de Hacienda</i> (1868 -1869) | Observaciones directas de remeros y pilotos en aduanas. |
| | Regiones restantes | | | Imputación propia | Extrapolaciones utilizando datos salariales de trabajadores públicos regionales de categoría media |
| Comercio | Perfil alto | Censo de 1870 (<i>Anuario Estadístico, 1875</i>) | Igual a la proporción del comercio de exportación e importación sobre el comercio total. | Imputación propia | Mismos ingresos de los funcionarios públicos con calificación alta. |
| | Perfil bajo | | Igual a la proporción del comercio doméstico sobre el comercio total | Imputación propia | Mismos ingresos de los capataces o administradores de Hacienda en cada región. |
| Profesiones liberales | | Censo de 1870 (<i>Anuario Estadístico, 1875</i>) | Observaciones directas por región | Imputación propia | Mismos ingresos de los funcionarios públicos con calificación media. |
| Sirvientes | | Censo de 1870 (<i>Anuario Estadístico, 1875</i>) | Observaciones directas por región | Imputación propia | Ingreso igual al valor monetario de las canastas de subsistencia |

Fuente: Elaboración propia

3.5.1. Ingresos de los trabajadores del sector agropecuario

Anteriormente se mencionó que esta investigación consideraría dos tipos de trabajadores rurales, que se cree representan la estructura del empleo rural en Colombia en 1870. En esta sección se propone modelar el ingreso anual de cada uno de estos dos grupos, reconociendo que las formas como se relacionaban con la tierra determinaban distintas remuneraciones. Las ecuaciones 3.2 y 3.3 representan el ingreso anual percibido por estos dos grupos conforme con su relación laboral específica.

**Trabajadores internos
(arrendatarios)**

$$y_{int} = 235 \cdot (\alpha \cdot (\epsilon w_i) + (1 - \alpha) \cdot sub_i) \quad (3.2)$$

**Trabajadores externos
(pequeños propietarios)**

$$y_{ext} = 235 \cdot (\beta \cdot (\epsilon j_i) + (1 - \beta) \cdot sub_i) \quad (3.3)$$

α : Proporción de días de trabajo para el gran propietario.

β : Proporción de días trabajados en las haciendas en épocas de cosecha

ϵ : 1, trabajadores mayores; 0,5, trabajadores jóvenes; 0,3 mujeres.

ϵ : 1 trabajadores mayores; 0,5 trabajadores jóvenes; 0,3 mujeres.

w_i : Jornal diario de los trabajadores internos en la región i .

j_i : Jornal rural diario de los trabajadores externos en la región i .

sub_i : Ingreso de subsistencia en la región i .

sub_i : Ingreso de subsistencia en la región i .

En ambos casos el ingreso anual proviene de dos fuentes. Por una parte, están los ingresos derivados del trabajo remunerado, ya sea como trabajo obligatorio para el terrateniente bajo la figura de trabajador interno $\alpha(\epsilon w_i)$, o como pequeño propietario que es demandado por las grandes propiedades en épocas de recolección $\beta(\epsilon j_i)$. Por otra parte, está la producción de autoconsumo ya sea en la parcela asignada por el gran propietario $((1 - \alpha) \cdot sub_i)$ o en la propia parcela $((1 - \beta) \cdot sub_i)$.

En este punto queremos resaltar que una de las principales aportaciones de este trabajo es la estimación de la producción de autoconsumo a través de la elaboración de canastas de subsistencia (sub_i). El valor monetario de las canastas se estima a nivel regional y su elaboración se explica detalladamente en el Anexo 1. No obstante, la idea general del proceso es la siguiente. Para cada región se estima el valor monetario de una canasta de consumo que provee las calorías mínimas diarias que requiere un trabajador, junto con otros bienes no alimenticios necesarios (vivienda, vestido y energía). El ejercicio incorporó tanto información regional de precios como patrones de consumo diferentes para cada estado. Se supone que durante los días en que los trabajadores agrícolas se desempeñaban en las pequeñas parcelas (propias o asignadas) generaban un ingreso equivalente al mínimo para adquirir los bienes necesarios para su manutención. A falta de otras fuentes de información

para reconocer este tipo de producción, consideramos que las canastas de subsistencia constituyen una buena aproximación para reconocer un trabajo familiar, de baja productividad y esencialmente de subsistencia. Se procede ahora a explicar cada uno de los demás parámetros incluidos en las ecuaciones.

Parámetros para definir el ingreso total anual de los trabajadores internos.

La información sobre sueldos y salarios privados en Colombia a lo largo del siglo XIX resulta ser muy escasa, particularmente para el sector agrícola. No obstante, los trabajos de Urrutia y Ruiz (2010) representaron un gran avance en el estudio del comportamiento de los salarios reales a lo largo del siglo, particularmente en Bogotá. Como menciona el mismo autor en un texto más reciente:

Es difícil encontrar una serie de salarios para una muestra representativa de regiones y oficios en Colombia antes del siglo XX. Para tener una idea general de las tendencias en el ingreso en el siglo XIX habría sido muy importante desarrollar series de salarios rurales, pues la mayoría de la población estaba dedicada a labores agrícolas. Infortunadamente solo hemos podido elaborar series muy parciales de jornales rurales. (Urrutia, 2010, p. 8)

Con esta restricción de información, el presente trabajo plantea una serie de supuestos que permitan aproximar los jornales agrícolas de los trabajadores internos en las regiones del país, definidos en la ecuación 3.2 como w_i . Con este propósito se recurre a fuentes secundarias de información y documentos oficiales que proporcionan algunos datos al respecto.

Se parte de dos datos de jornales que se validan conjuntamente buscando consistencia en la metodología. El primero de estos datos lo proporciona el periódico *El Agricultor* de mayo de 1868. En la página 19 se menciona que el jornal diario promedio en el sector agrícola

ascendía a 35 centavos en la Sabana de Bogotá (Cundinamarca en este documento). A partir de este dato se extrapolan los salarios agrícolas de los demás estados. Para ello se toma como referencia el jornal diario de la Sabana de Bogotá y se reescala para a cada estado a partir de la relación entre los salarios de los trabajadores menos cualificados del sector público de cada región i y el mismo tipo de salario en la región de referencia (ver Cuadro 3.4 en donde se muestran los salarios del sector público). La ecuación básica resultaría ser:

$$w_i = w_r \left[\frac{SP_i}{SP_r} \right] \quad (3.4)$$

En donde w_i corresponde al jornal promedio diario del trabajador interno en el estado i ; w_r es el jornal diario en el departamento de referencia, Cundinamarca en este caso; SP_i es el sueldo de los empleados públicos con cualificación baja en el estado i y SP_r es el sueldo público³³ en el estado de referencia (Cundinamarca). Se estaría asumiendo que las relaciones regionales de los salarios menos calificados del sector público, pueden representar el comportamiento regional de los ingresos de los trabajadores de baja cualificación en el sector privado agrícola. Debido a la independencia fiscal de los nueve estados, es posible pensar que los sueldos públicos y los salarios privados en cada región están relacionados, especialmente para los trabajadores poco calificados. De ser así, al aplicar esta relación se estaría capturando de manera acertada las diferencias relativas de los salarios privados regionales.

Si se toma el promedio nacional de los sueldos de los trabajadores públicos con nivel bajo³⁴, y se extrapola siguiendo el mismo procedimiento descrito (usando el dato de Cundinamarca como referencia), se obtendría un jornal diario de 31 centavos para el promedio total nacional. Este resultado es muy cercano al que se puede calcular a partir de

³³ La información de los sueldos públicos se muestra más adelante en el Cuadro 3.4.

³⁴ Se excluyen de este cálculo los sueldos de las entidades de orden nacional pues tenían sueldos muy superiores a los de las regiones

la información de la segunda fuente de datos mencionada, las *Memorias de Hacienda de 1870* (30 centavos de peso)³⁵. Al constituirse como dato oficial del Gobierno Nacional Central se puede interpretar como el promedio nacional. La coincidencia entre estos dos datos haría pensar que la interpolación descrita brinda cierta consistencia a los jornales regionales.

Asumiremos que los trabajadores internos devengan durante todo el año exactamente el mismo salario, más allá de que se utilicen en labores mejor remuneradas como las de cosecha o de recolección. Como veremos más adelante esto resultaba ser uno de los puntos de conflicto con los trabajadores externos o pequeños propietarios.

Finalmente se incorpora información salarial de los capataces de hacienda, personal encargado de dirigir, administrar y distribuir las jornadas de trabajo entre la mano de obra residente en las haciendas y las faenas de recolección de los jornaleros. Dado que esta población requería de mayores habilidades que el trabajador interno común, se les asignará el mismo ingreso que un trabajador del sector público del nivel bajo. Bajo este supuesto el ingreso diario del capataz de hacienda sería cerca de tres veces el de un pequeño propietario campesino.

Respecto a cómo distribuían el tiempo a lo largo del año (α) este tipo de trabajadores, se hace uso del dato suministrado por Palacios (2009, p. 337). Este comenta que los arrendatarios en las haciendas cafeteras estaban obligados a trabajar para el dueño de la tierra cerca de 150 días al año (64% de los días totales de trabajo) recibiendo el ingreso calculado anteriormente. El resto de los días se desempeñaban en las pequeñas parcelas que tenían asignadas, generando un ingreso de subsistencia que sigue la metodología de estimación de las canastas de subsistencia.

³⁵ En este apartado particular el texto discute las implicaciones de incrementar las contribuciones impositivas; al llegar al caso de las salinas, se referencia lo que el impuesto podría representar para el precio de la sal y se relativiza con el jornal de trabajo de las poblaciones más pobres.

Parámetros para definir el ingreso total anual de los trabajadores externos.

Para imputar los jornales agrícolas pagados en épocas de cosecha (j_i), las regiones o estados se dividieron en dos grupos. Por un lado, están aquellas regiones que concentraban la producción de los principales productos de exportación agrícola de la época. Estas son: Santander, Tolima, Cundinamarca y Bolívar. Conforme con las cifras de Mejía (2015), en 1874 Santander producía cerca del 87% del café nacional. Tolima y Cundinamarca (San Martín) eran las principales regiones productoras de quina (Sandoval y Echandía, 1986), y en donde además, la industria añilera tuvo mayor difusión (Alarcón y Arias, 1987). Por último, Bolívar concentraba alrededor del 70% de la producción total de tabaco (Posada, 1998, p. 88). Los cuatro productos mencionados representaban cerca del 55% de las exportaciones totales.

Los datos puntuales de los jornales asignados a estas cuatro regiones provienen de las referencias citadas por Urrutia (2010, p. 23), y son los correspondientes a los quineros de los llanos orientales (San Martín), los recolectores de café en Santander y los trabajadores del añil. Adicionalmente, se incluye información de Flórez Bolívar (2012) para los trabajadores del tabaco en el Carmen de Bolívar. En todos los casos mencionados el jornal en época de recolección era superior al salario constante del trabajador interno. Esta diferencia respondía en esencia a un incremento de la demanda de mano de obra en épocas de recolección. Como reconoce Flórez Bolívar (2012, p. 139) para Carmen de Bolívar: “Brazos... es la necesidad más apremiante. Su escasez ha elevado el jornal hasta ochenta centavos diarios y con dificultad se obtienen los necesarios”.

Para las restantes cinco regiones (Antioquia, Boyacá, Cauca, Magdalena y Panamá), en las cuales no es posible asociar un jornal particular para épocas de recolección, este dato se calcula a partir de la relación entre los jornales de recolección y los jornales de los trabajadores internos en las cuatro regiones mencionadas previamente, tomando la relación mínima como referencia de imputación. La razón de tomar la relación mínima es que evidentemente estas restantes cinco regiones no tenían la misma relevancia exportadora, por lo que el incremento de la demanda de trabajo en épocas de recolección no era tan significativo como en las cuatro iniciales, las cuales sí enfrentaban una mayor demanda de productos agrícolas de exportación.

Tal como se han definido las relaciones laborales y las formas de remuneración en el sector agropecuario, surgía un conflicto entre los trabajadores residentes y los jornaleros independientes. Como reconoce Palacios (2009, p. 339): “En época de cosecha principal un cosechero hábil puede ganar a destajo entre dos y tres veces más que el salario modal. Es frecuente entonces el resentimiento del residente con el temporero”. Esto demostraría que las ventajas aparentes que podría brindar el trabajo interno (estabilidad a lo largo del año, vivienda y parcela para la producción de autoconsumo, posible vinculación laboral de la familia) se eliminaban “por la obligación de prestar un servicio laboral remunerado a tasas artificialmente deprimidas” (Melo, 2015, p. 130)

Para aproximar el parámetro β , es decir, la proporción de días en que los pequeños propietarios estarían vinculados como jornaleros en las grandes haciendas, se usan los datos técnicos del ciclo de producción de tres de los principales productos de exportación del momento: café, quina y añil. Según los datos de Alarcón y Arias (1987), los periodos de desyerbe, apocado y corte de las matas de añil eran los que requerían mayor demanda de jornaleros y se adelantaban cada dos meses a lo largo del año. Palacios (2009, p. 338) afirma que los periodos de cosecha en las haciendas cafeteras requerían en promedio 120 días, y Sandoval y Echandía (1986) mencionan que el tiempo de extracción de la quina era de entre 6 y 7 meses al año. En los tres casos, el tiempo de mayor demanda de trabajo externo era del 50% del año, valor que se usará como referencia para todos los estados.

3.5.2. Ingresos de los trabajadores no agropecuarios

A continuación, se describen las fuentes y procedimientos aplicados para imputar los ingresos de los trabajadores que no pertenecían al sector agropecuario. Se inicia con los trabajadores del sector público, de quienes se tiene la mejor información. Paso seguido se presentan los trabajadores del sector minero, manufacturas y comercio. Finalmente se detalla el procedimiento de imputación de los trabajadores del transporte, los definidos como profesiones liberales y se cierra con los sirvientes.

El *Anuario General de Estadística de 1875* recopila la información por estado del personal empleado y el respectivo gasto anual incurrido en las entidades públicas de la época. Adicionalmente, se clasifica a la población por tipo de cargo y entidad estatal. Esto último permitió realizar una segmentación de los trabajadores en tres categorías conforme a los requerimientos y conocimientos específicos de cada labor. Esta información figura en el Cuadro 3.4 Así, mientras que la categoría alta agrupa senadores, representantes, ministros, jueces, etc., en el grupo medio están los jefes de sección, secretarios, inspectores, para finalizar con los empleados subalternos en el grupo bajo (porteros, ayudantes, mensajeros).

Cuadro 3.4. Sueldo promedio anual de los empleados públicos por estado y categoría laboral para 1870 (en pesos corrientes).

| Región | Categoría alta | Categoría media | Categoría baja |
|------------------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| Entidades de orden nacional | 2.305 | 929 | 372 |
| Antioquia | 1.001 | 562 | 269 |
| Bolívar | 934 | 476 | 235 |
| Boyacá | 755 | 434 | 215 |
| Cauca | 877 | 482 | 240 |
| Cundinamarca | 1.033 | 504 | 268 |
| Magdalena | 907 | 412 | 219 |
| Panamá | 1.082 | 474 | 260 |
| Santander | 845 | 574 | 197 |
| Tolima | 921 | 627 | 227 |
| Total | 1.210 | 618 | 262 |
| Total sin Orden Nacional | 940 | 506 | 240 |

Fuente: *Anuario General de Estadística 1875*, cálculos propios.

Las remuneraciones pagadas por las entidades de orden nacional (Presidencia, Ministerios, Consulados) eran significativamente más altas que el resto de los salarios devengados, lo que resulta cierto para las tres categorías laborales construidas. Tal diferencia resulta tan alta que el promedio total cambia significativamente al incluir o no este tipo de

entidades. Esto se explica porque cerca de la tercera parte de todos los trabajadores públicos se desempeñaban en este tipo de entidades. Las diferencias regionales más altas se encuentran en los sueldos de los funcionarios de categoría alta, siendo el mínimo el dato de Boyacá (755 pesos anuales) y el máximo el de Panamá (1.082 pesos). Respecto a los salarios anuales de la categoría más baja nuevamente Boyacá se encuentra en la parte inferior, solo superando a Santander. En el extremo superior figuran Antioquia, Cundinamarca y Panamá.

En el caso de la minería, Antioquia era el estado en donde la minería alcanzó el mayor grado de tecnificación y organización. En este estado se asume la siguiente distribución ocupacional, 5% cargos altos, 25% cargos medios, 70% cargos bajos. Respecto a la información salarial de cada rango se toman como referencia los datos que publica Botero (2007). Para las demás regiones, en donde el sector minero no alcanzaba la tecnificación y organización antioqueña, se asume una sola categoría laboral que devenga un ingreso igual a los jornales diarios de los trabajadores internos agrícolas.

Para imputar los ingresos del sector manufacturero se recurre a dos fuentes de información, vinculadas con la producción de sombreros. De un lado los datos de José María Gutiérrez de Alba, poeta, periodista y dramaturgo español, que realizó un extenso recorrido por Colombia, y cuyas memorias se recopilaron en el documento *Impresiones de un viaje a América*. En su visita a la región de Neiva, Gutiérrez (1872, p. 54) recopila la siguiente información para un taller de sombreros:

En el dibujo que ofrezco y que representa un taller de esta clase de trabajo, se ve que en la fabricación se ocupan a la vez dos o más operarios, algunos de los cuales trabajan a jornal, ayudando a sus maestros. Este jornal suele ser de un real o real y medio del país, que son dos o tres reales de vellón, y además los alimentos cuyo importe es insignificante.

Este valor de jornal, convertido a pesos oro, más el consumo diario de subsistencia determinado por las canastas, es la referencia de cálculo para los artesanos de segundo nivel.

Se asocia este valor histórico al estado del Tolima, región a la que pertenecía Neiva durante la época de estudio. La información de los trabajadores de primer nivel, que aquí se aproximan a los maestros de taller, proviene de Camacho Roldán (1893) y es de 16 pesos mensuales. Este resultado es cercano por ejemplo al de los capataces en las haciendas que se encuentra en otras referencias históricas. Se asume una proporción del 10% de este tipo de trabajadores en toda la industria. Tanto para aprendices como para maestros, se sigue el mismo procedimiento de extrapolación que se basa en la ecuación 3.4 para estimar los ingresos de las demás regiones. En ambos casos el ingreso de referencia es de Tolima y nuevamente se asume que las relaciones regionales de los ingresos de los trabajadores públicos de baja cualificación son una referencia adecuada para aproximar las ratios regionales de ingresos privados. Finalmente, suponemos que las mujeres devengan un tercio del ingreso de los hombres y todas están en la categoría de aprendices.

La población trabajadora masculina del sector comercio se dividió en dos grupos, comerciantes de nivel alto y comerciantes de nivel bajo. La participación de comerciantes de nivel alto se obtiene a partir de la proporción del comercio de exportación e importación en el comercio total. Este último se define como la suma de las exportaciones, las importaciones, la inversión y el consumo de no subsistencia³⁶. En base a los datos que figuran en el Cuadro 2.2. del Capítulo 2 obtiene que el comercio de exportación e importación representa el 18% del comercio total, dato que se usa como referencia para obtener el número de comerciantes de nivel alto. En términos de ingresos, se les imputa el mismo ingreso que a los trabajadores públicos de alta cualificación, siguiendo la referencia de Arroyo Abad y Astorga (2017) para trabajadores de altos ingresos. Por otra parte, la proporción restante corresponde a los comerciantes de nivel bajo y se les imputa el mismo ingreso regional que a los capataces de hacienda.

Las *Memorias de Hacienda* de los años 1868 y 1869 publican la información de los sueldos anuales devengados por los funcionarios públicos de las aduanas en todo el país. Aquí se incluyen datos de remeros y pilotos para los estados de Cauca, Bolívar, Magdalena

³⁶ Se excluye el gasto público y el consumo de subsistencia ya que son actividades no mercantiles, en donde el comerciante no tiene participación. Para derivar el consumo de subsistencia se utilizan las canastas mínimas estimadas por región y se multiplica por el número de habitantes.

y Santander, referencia que se toma directamente. Para los estados restantes, se aplica el mismo procedimiento que especifica la ecuación 3.4, estableciendo como parámetro de referencia el promedio ponderado de las cuatro regiones anteriores. A la población trabajadora perteneciente a la categoría de profesiones liberales se les asigna el mismo ingreso anual que a un trabajador público de categoría media. Finalmente, a la población sirviente se le imputa el ingreso mínimo de subsistencia que se estima a partir de las canastas de consumo, el cual se explica en el Anexo 1.

Para cerrar esta sección, el Cuadro 3.5 muestra los grupos ocupacionales, los ingresos promedio anual y el ingreso total de las categorías asociadas al factor trabajo. Por cuestión de espacio solo presentamos el escenario medio basado en 600.000 trabajadores internos y 35.000 grandes propietarios.

Cuadro 3.5. Tabla Social de los ingresos de trabajo para Colombia en 1870 en base al escenario medio de las simulaciones.

| Categoría | Cantidad de integrantes N_j | Ingreso anual promedio (pesos corrientes) w_j | Ingreso total de la categoría (pesos corrientes) $N_j \cdot w_j$ | Participación de la categoría en el número de integrantes (en %) | Participación de la categoría en el ingreso total (en%) |
|------------------------------------|----------------------------------|--|---|--|---|
| Trabajador Interno – Hombre mayor | 292.842 | 53,6 | 15.710.510,4 | 19,7 | 18,4 |
| Trabajadora Interna - Mujer | 101.309 | 21,9 | 2.217.799,8 | 6,8 | 2,6 |
| Trabajador Interno - Hombre joven | 177.312 | 29,7 | 5.266.481,6 | 11,9 | 6,2 |
| Pequeño propietario - Hombre mayor | 109.776 | 79,4 | 8.712.582,9 | 7,4 | 10,2 |
| Pequeña propietaria - Mujer | 40.418 | 30,1 | 1.215.997,5 | 2,7 | 1,4 |
| Pequeño propietario - Hombre joven | 60.643 | 43,5 | 2.636.932,3 | 4,1 | 3,1 |
| Capataces | 28.538 | 245,2 | 6.997.481,3 | 1,9 | 8,2 |
| Minería nivel alto | 515 | 799 | 411.150,9 | 0,0 | 0,5 |
| Minería nivel medio | 2.573 | 402,9 | 1.036.514,9 | 0,2 | 1,2 |
| Minería nivel bajo | 18.066 | 96,2 | 1.737.277,4 | 1,2 | 2,0 |
| Minería - mujeres | 18.226 | 25,6 | 467.098,9 | 1,2 | 0,5 |
| Manufacturas maestros | 34.081 | 196,6 | 6.699.599,5 | 2,3 | 7,8 |
| Manufacturas aprendices - hombres | 62.342 | 61,1 | 3.806.590,1 | 4,2 | 4,5 |
| Manufacturas aprendices - mujeres | 244.384 | 19,6 | 4.781.655,3 | 16,4 | 5,6 |
| Transporte - hombres | 13.049 | 186,4 | 2.432.479,0 | 0,9 | 2,8 |
| Transporte - mujeres | 656 | 65,3 | 42.856,3 | 0,0 | 0,1 |

| Categoría | Cantidad de integrantes N_j | Ingreso anual promedio (pesos corrientes) w_j | Ingreso total de la categoría (pesos corrientes) $N_j * w_j$ | Participación de la categoría en el número de integrantes (en %) | Participación de la categoría en el ingreso total (en%) |
|---|----------------------------------|--|---|--|---|
| Comercio - nivel alto | 4.442 | 946,6 | 4.204.627,9 | 0,3 | 4,9 |
| Comercio - nivel bajo | 17.768 | 247,5 | 4.398.493,0 | 1,2 | 5,1 |
| Comercio - mujeres | 4.198 | 86,2 | 361.758,1 | 0,3 | 0,4 |
| Servidor público de orden nacional- nivel alto | 205 | 2.354,50 | 482.669,5 | 0,0 | 0,6 |
| Servidor público de orden nacional- nivel medio | 269 | 949,2 | 255.342,5 | 0,0 | 0,3 |
| Servidor público de orden nacional- nivel bajo | 977 | 380,4 | 371.633,8 | 0,1 | 0,4 |
| Servidor público - nivel alto | 2.538 | 974 | 2.471.517,3 | 0,2 | 2,9 |
| Servidor público - nivel medio | 1.724 | 529,3 | 912.430,3 | 0,1 | 1,1 |
| Servidor público - nivel bajo | 3.902 | 252,8 | 986.446,4 | 0,3 | 1,2 |
| Servidor público - mujeres | 57 | 82,8 | 4.720,6 | 0,0 | 0,0 |
| Profesiones liberales - hombres | 9.043 | 244,4 | 2.210.180,3 | 0,6 | 2,6 |
| Profesiones liberales - mujeres | 11.698 | 77,8 | 910.399,9 | 0,8 | 1,1 |
| Sirvientes - hombres | 79.290 | 16,8 | 1.330.854,3 | 5,3 | 1,6 |
| Sirvientes - mujeres | 146.121 | 16,2 | 2.372.949,8 | 9,8 | 2,8 |
| Total factor trabajo | 1.486.959 | 57,5 | 85.447.032 | 100 | 100 |

Fuente: Elaboración propia basada en los supuestos mencionados.

3.6. Imputación de los ingresos de la propiedad

Definidos los ingresos del trabajo, sigue ahora explicar la metodología para imputar los ingresos de capital o de la propiedad. Este trabajo ha supuesto dos tipos de propietarios de capital, aquellos vinculados con el sector agropecuario y los propietarios que pertenecen a otro tipo de actividades, principalmente minería, comercio, transporte y manufacturas. En términos de ingreso, la diferencia entre estas dos categorías es que los propietarios rurales adicional a los ingresos de la explotación reciben una renta por la tierra que arriendan a los trabajadores internos. El principal supuesto alrededor de la renta de la tierra, es que este no supone un pago explícito del arrendatario hacia el terrateniente, sino que está considerado dentro del menor jornal diario. Esto implica que el cálculo que se va a presentar tiene un efecto puramente contable. Por otra parte, para estimar el ingreso de los propietarios, una vez descontada la renta de la tierra, se plantea una serie de ecuaciones que parten de la repartición de la producción total vista desde enfoque de los ingresos factoriales.

3.6.1. Ingresos por renta de la tierra

La literatura que analiza el modelo de producción agrícola desarrollado bajo la figura de la gran propiedad ha encontrado que no existía una separación marcada entre el dueño de la tierra y el capitalista inversor, sino que por el contrario se unificaban en una sola figura. Como mencionan Alarcón y Arias (1987, p. 35):

Los dueños de las tierras compradas a un alto precio y en un país donde el interés de los capitales es el 18% no se conforman con recibir por arrendamiento la pequeña renta del 3% y se hacen ellos mismos agricultores, para unir a la renta de su propiedad la que debe dejarles su industria. Esto aparta de la agricultura a todos los que no son capitalistas, de tal suerte, que el añil y las demás especulaciones para la exportación se concentraron en el incipiente empresario, ricos comerciantes y terratenientes, mientras que la gran mayoría restante sólo participó en ellas en forma marginal como asalariados y peones jornaleros.

Tal figura puede resumirse en lo que LeGrand (1988) definió como empresario territorial y que conceptualizó adecuadamente Londoño (2003, p. 414) como:

Integrantes de los estratos medio y alto de la sociedad colombiana de mediados del siglo XIX, principalmente abogados, comerciantes y terratenientes de la época; muchos provenientes de familias prominentes desde la época colonial, otros individuos en ascenso y, en algunos casos simples, caciques, tenderos o prestamistas locales de los pueblos de frontera. Todos con recursos económicos, conexiones políticas y un solo objetivo: aprovechar las oportunidades abiertas por el desarrollo de la economía agroexportadora. Para ello intentaban concentrar la mayor cantidad de tierras públicas -baldías- posibles y posteriormente venderlas o explotar los productos naturales rentables en la economía mundial.

Por tanto, las retribuciones obtenidas por los propietarios agrícolas representan de manera conjunta los rendimientos del capital y la renta de la tierra. Respecto a esto último, supondremos que la renta de la tierra recae en su totalidad sobre los trabajadores internos o arrendatarios. Por lo anterior, este procedimiento estima la renta de la tierra total y regional basándose en el número de trabajadores internos que debían asumir este pago y no en el número de propiedades o parcelas.

Se había supuesto que los trabajadores internos no hacían un pago explícito por la renta de la tierra que recibían en contraprestación al trabajo, sino que este pago debía estar más que compensado por un menor jornal diario respecto al de mercado. Por lo tanto, este ejercicio pretende aproximar contablemente a cuanto podría ascender el rubro de la renta en caso de que los trabajadores internos tuvieran que pagarlo. Hacemos énfasis en que el reconocimiento de la renta es solo una representación contable, pues en términos facticos el terrateniente recibe implícitamente este valor al pagar una menor remuneración a sus trabajadores. Evidentemente, dado que solo es un ejercicio contable, reconocer el pago de la renta de la tierra no tiene por qué afectar a la situación de los trabajadores internos ni de los grandes propietarios. Para los propósitos de este ejercicio, suponemos que el dueño de la tierra le incrementa el jornal al trabajador interno en el mismo monto en que este después le pagará como renta. En términos de ingreso disponible ninguno de los dos grupos sufre afectaciones, pero se genera la transacción de pago que es lo que se quiere estimar.

Con lo anterior claro, y dado que carecemos de información catastral nacional para hacer una estimación directa, el procedimiento seguido es el siguiente. Inicialmente, tomamos como referencia el precio publicado en el periódico *El Agricultor* relativo al arriendo en Bogotá (Cundinamarca) de una fanegada de tierra (equivale a 0,64 hectáreas). Este precio es de 4 pesos por año (*El Agricultor*, mayo de 1868, p.19), el cual se actualiza a 1870 usando el índice de precios descrito en el Capítulo 2. Después, aplicamos la ecuación 3.4 para reescalar y obtener la renta por fanegada en el resto de regiones. Para calcular la renta total monetaria por unidad familiar, suponemos que la extensión promedio de la tierra en arriendo era de 10 fanegadas. Dos referencias históricas soportan este supuesto: (i) 10 fanegadas eran la extensión mínima y más frecuente de tierra vista en las zonas rurales de

Bogotá (*El Agricultor*, mayo de 1868, p.18), y (ii) la Ley emitida el 29 de abril de 1848, estableció 10 fanegadas como la longitud máxima de tierra para otorgar derechos de propiedad a los trabajadores rurales. Posteriormente, dividimos el pago total anual de la renta familiar (10 fanegadas de tierra) entre tres miembros de la familia, un hombre mayor, un hombre joven y una mujer (que corresponden a las tres categorías de trabajadores rurales internos previamente definidas). Esta suposición es necesaria porque no fue posible reconstruir un hogar típico con la información censal. Este último valor corresponde al alquiler medio pagado por el trabajador interno en el estado i (\bar{r}_i)³⁷, que se hace énfasis es la unidad de análisis que nos vemos obligados a usar para estimar la renta total por región, dado que no se dispone de información de cantidad de tierra.

Paso seguido, calculamos el valor total de la renta pagada en cada región ($R_i = \bar{r}_i \cdot Int_i$) expresada como la multiplicación entre la renta promedio por trabajador interno (\bar{r}_i) y el número de trabajadores internos en cada región, sin incluir los capataces (Int_i). Finalmente, se estima una renta de la tierra anual promedio por gran propietario terrateniente (γ_i)³⁸, expresada como el monto total de la renta en el estado i (R_i) dividido por el número total de grandes propietarios agrícolas ($GPag_i$). El Cuadro 3.6 resume los valores resultantes.

³⁷ El Cundinamarca sería el siguiente proceso. Los 4 pesos anuales de 1868 actualizados a 1870 por el índice de precios equivaldrían a 4,15 pesos, que multiplicado por 10 fanegadas de tierra significarían 41,5 pesos anuales de renta. Al dividir este valor por 3 personas se obtendría una renta por trabajador interno de 13,8 pesos anuales que aparecen en la columna 5 del Cuadro 3.6. Al multiplicar este valor promedio por los 72.254 trabajadores internos totales (no incluye capataces) se obtienen los 998.950 pesos de la columna 2. Finalmente, al dividir este valor por los 3.948 grandes propietarios agrícolas resulta el vapor promedio por propietario que se ve en la columna 6. Para las demás regiones el procedimiento es mismo, solo que el valor inicial de 4 pesos anuales a actualizado por inflación se ajusta a cada región en base a la ecuación 3.4.

³⁸ γ_i y \bar{r}_i son ambas rentas promedio, pero calculadas en diferentes grupos. El primero es un promedio por propietario y el segundo por trabajador interno.

Cuadro 3.6. Renta de la tierra promedio y total por estado en 1870 (escenario medio)

| Región | Renta total por estado (R_i) (pesos corrientes) | Trabajadores internos (sin incluir capataces) (Int_i) | Grandes propietarios agrícolas ($GPag_i$) | Renta promedio por interno (\bar{r}_i) (pesos corrientes) | Renta promedio por gran propietario (γ_i) (pesos corrientes) |
|--------------|---|---|---|---|---|
| Antioquia | 931.792 | 67.180 | 3.124 | 13,9 | 298,3 |
| Bolívar | 527.024 | 43.484 | 2.635 | 12,1 | 200,0 |
| Boyacá | 1.058.370 | 95.412 | 4.285 | 11,1 | 247,0 |
| Cauca | 1.258.386 | 101.609 | 4.873 | 12,4 | 258,2 |
| Cundinamarca | 998.950 | 72.255 | 3.948 | 13,8 | 253,0 |
| Magdalena | 150.308 | 13.318 | 937 | 11,3 | 160,4 |
| Panamá | 777.086 | 57.937 | 2.812 | 13,4 | 276,3 |
| Santander | 879.905 | 78.717 | 3.791 | 11,2 | 232,1 |
| Tolima | 486.323 | 41.551 | 2.133 | 11,7 | 228,0 |
| Colombia | 7.068.144 | 571.462 * | 28.538** | 12,4 | 247,7 |

Fuente: Elaboración propia basada en los supuestos mencionados. Le número total es menor a los 600.000 simulados ya que no se incluyen los capataces **La cantidad es inferior a 35.000 al no incluir a los propietarios no agropecuarios.

3.6.2. Beneficios del capital

Definida la renta de la tierra, queda estimar los beneficios de los grandes propietarios agropecuarios y no agropecuarios. En términos generales este procedimiento se puede resumir en tres pasos.

- a. Usar la información del tamaño de los baldíos otorgados por el Estado colombiano entre 1827 y 1870, para calcular un diferencial entre los beneficios promedio de los dos grupos regionales que se van a crear y el beneficio nacional promedio.
- b. Estimar el beneficio nacional promedio en base a la identidad contable que distribuye el PNB entre salarios, rentas y beneficios. Usar el diferencial del literal a. para obtener los beneficios en cada región.

- c. Utilizar la información de la distribución del tamaño de los baldíos otorgados para incorporar variabilidad en los beneficios de la propiedad.

La *Memoria del Ministerio de Industria* del año 1931 publica el detalle de cada uno de los baldíos adjudicados por el gobierno colombiano entre 1827 y 1931. Para cada observación se dispone de la región, el año y el tamaño respectivo. Tomando la información hasta 1870, se han agrupado los datos en los nueve estados que se han venido trabajando. Desafortunadamente, en algunas de estas regiones el total de datos fue muy pequeño por lo que no se pudo aplicar ningún ejercicio estadístico. Por esta razón, se ha decidido agrupar la información de los nueve estados en dos grupos regionales con una característica común que ya se mencionó en la sección 3.5.1. El primer grupo corresponde a las regiones de relevancia exportadora, aquellas que mayoritariamente producían los bienes agrícolas de exportación más relevantes: Cundinamarca (quina y añil), Tolima (quina y añil), Bolívar (tabaco) y Santander (café). En el segundo grupo están las cinco restantes, regiones sin relevancia exportadora. Evidentemente este criterio de relevancia está vinculado a la producción agrícola, pues recordemos que el principal bien de exportación era el oro que provenía mayoritariamente de Antioquia y Cauca.

Con estos dos grupos constituidos, se va a suponer que las relaciones entre los tamaños promedios de los baldíos otorgados representan adecuadamente la relación de los beneficios promedio de los grupos considerados. Este supuesto puede tener sentido pues asocia dos variables vinculadas directamente. Cuanto mayor sea la extensión de la tierra mayores serán los ingresos absolutos que se podrían derivar tanto de su renta como de su explotación. Aunque lo ideal sería contar con información de la distribución total de tierra (no solo los baldíos), la falta de catastros nos obliga a usar estos datos más acotados. Los datos revelan que el tamaño promedio de los baldíos concedidos en las regiones de relevancia exportadora era 1,12 veces el promedio nacional, mientras que el de las regiones sin relevancia se reducía a 0,91. Bajo el supuesto mencionado previamente, esto implicaría que el beneficio promedio de la explotación agropecuaria en las regiones de relevancia exportadora serían 1,12 veces el beneficio promedio nacional y 1,23 veces el de las zonas sin relevancia exportadora (relación entre 1,12 y 0,9). Este resultado tiene sentido si se tiene en cuenta que los ciclos exportadores a lo largo del siglo XIX respondían a una mayor demanda

internacional, lo que generaba excedentes promedio superiores a los de las actividades no exportadoras. Estas relaciones no cambian a lo largo de las simulaciones, aunque sí lo hacen los valores absolutos de los beneficios, lo que se debe a que el número de grandes propietarios varía entre escenarios. Este supuesto implica que las regiones dentro de un mismo grupo perciben el mismo ingreso promedio, y como se explicará más adelante también tienen la misma distribución.

Encontrados los diferenciales se procede ahora a explicar cómo se calculó el beneficio nacional promedio por gran propietario (agropecuario y no agropecuario), segundo paso del esquema presentado inicialmente. Se recurre a la distribución del PNB entre los factores productivos como figura en la ecuación 3.5

$$PNB = W + R + \sum_{e=1}^4 P_e + \sum_{k=1}^5 P_k \quad (3.5)$$

Donde:

PNB: Producto Nacional Bruto equivalente a 123.840.770 de pesos.

W: Cuota de salarios que figura en el Cuadro 3.5.

R: Renta total de la tierra explicada en la sección 3.6.1.

P_e: Beneficios de la propiedad de las cuatro regiones con relevancia exportadora.

P_k: Beneficios de la propiedad de las cinco regiones sin relevancia exportadora.

La renta de la tierra *R* corresponde a la suma de la renta de los nueve estados, que en el escenario medio correspondería a la última fila del Cuadro 3.6. En la ecuación figuran dos subíndices con diferente orden: *e* y *k*. El subíndice *e* representa a cada una de las cuatro regiones de relevancia exportadora y el subíndice *k* el de las cinco regiones sin relevancia, de ahí el orden de la sumatoria en cada caso.

Como ambos grupos de regiones tienen beneficios promedio distintos es conveniente tratar la ecuación bajo esta presentación. El beneficio total de cada uno de los nueve estados

puede expresarse como la multiplicación entre el beneficio promedio por propietario (p_e, p_k) y el número de propietarios que lo perciben (Gp_e, Gp_k)³⁹, de forma que la ecuación puede representarse así:

$$PNB = W + R + \sum_{e=1}^4 p_e Gp_e + \sum_{k=1}^5 p_k Gp_k \quad (3.6)$$

Como el beneficio promedio de todas las regiones dentro del mismo grupo es igual, y además hemos supuesto que es una proporción del beneficio nacional (p), 1,12 en las regiones de relevancia exportadora y 0,91 en las regiones sin relevancia, la ecuación anterior puede reescribirse así:

$$PNB = W + R + \sum_{e=1}^4 1,12 \cdot p \cdot Gp_e + \sum_{k=1}^5 0,91 \cdot p \cdot Gp_k \quad (3.7)$$

El término p corresponde al beneficio promedio total, que es el dato que se requiere estimar. Factorizándolo de las sumatorias y despejando se obtiene:

$$p = \frac{PNB - W - R}{\sum_{e=1}^4 1,12 \cdot Gp_e + \sum_{k=1}^5 0,91 \cdot Gp_k} \quad (3.8)$$

Todos los datos a la derecha del signo igual son conocidos o se definen a través de las simulaciones, por lo que se puede estimar numéricamente el beneficio nacional promedio.

³⁹ Los grandes propietarios varían a lo largo de las simulaciones, aunque la distribución regional siempre es proporcional.

Con este dato y las dos relaciones ya descritas (1,12 y 0,91) se calcula el beneficio promedio de grupo que es idéntico para las regiones que lo componen. Además, conforme con las ecuaciones que se han presentado este ingreso promedio por región es igual para propietarios agropecuarios y no agropecuarios. No obstante, los primeros tienen el factor de la renta que incrementa su ingreso. En términos de ecuaciones esta diferencia se vería así:

$$Ing_GPag_i = \gamma_i + p_{e/k} \quad (3.9)$$

$$Ing_GPn_ag_i = p_{e/k} \quad (3.10)$$

El ingreso anual promedio de los grandes propietarios agrícolas en el estado i (Ing_GPag_i) es igual a la renta de la tierra que recibe γ_i (el subíndice es i porque la renta promedio varía entre región) más el beneficio promedio por la explotación agrícola ($p_{e/k}$), que depende del grupo al que pertenece (e para relevancia exportadora o k sin relevancia exportadora). Para los propietarios no agropecuarios (Ing_GPn_ag), el ingreso es exclusivamente el beneficio promedio de su capital. Es decir, hasta ahora hemos estimado tres tipos de beneficio promedio: uno para los propietarios agropecuarios de regiones exportadoras ($p_e = 1,12p$), otros para propietarios agropecuarios de regiones no exportadoras ($p_k = 0,91p$) y otro para los propietarios no agropecuarios que se asimila con el beneficio promedio (p).

La tercera y última etapa del proceso consiste en incorporar variabilidad en los ingresos de la propiedad. En línea con todo lo que se ha descrito, creemos que la distribución del tamaño de los baldíos otorgados podría representar bien la distribución de los beneficios de la propiedad. Nuevamente, a mayores extensiones de tierra es de esperar mayores beneficios derivados de la explotación y de la renta. Adicionalmente, se tiene que suponer que el ingreso de los propietarios no agrícolas sigue la misma distribución que los agrícolas.

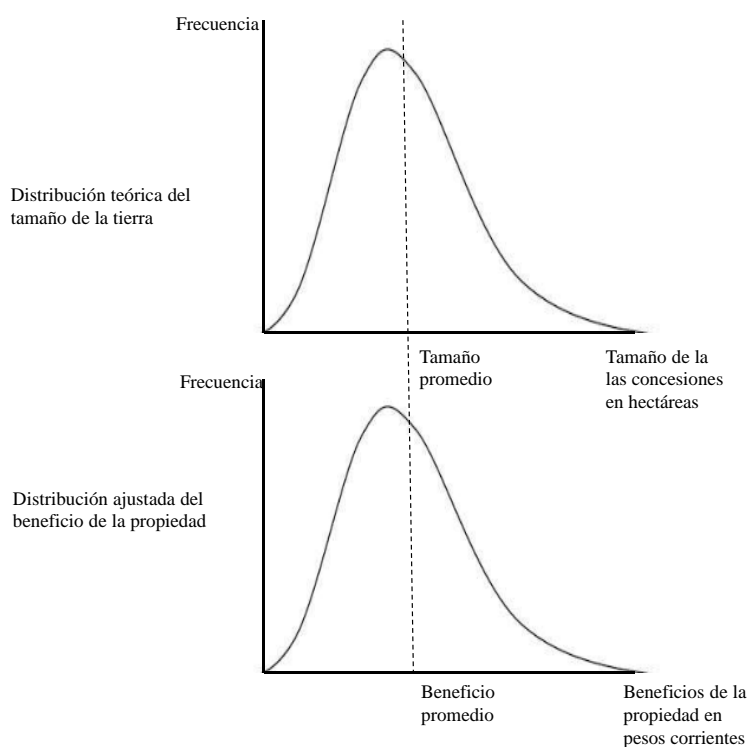
En parte este supuesto se hace por falta de datos para hacer una aproximación más detallada, pero sobre todo porque la tierra era el activo más importante de la época y, por tanto, una buena generalización del comportamiento de los retornos al capital.

El procedimiento se inicia buscando la distribución que mejor ajuste los datos del tamaño de las adjudicaciones de tierra baldía en cada uno de los dos grupos referidos (relevancia exportadora y no exportadora). Para esto, se evaluaron 26 distribuciones estadísticas teóricas sobre los datos, y se seleccionaron aquellas que minimizaban los criterios de AIC (Criterio de información de Akaike) y BIC (Criterio de información Bayesiano). En ambos grupos la distribución resultante fue una gaussiana inversa, claramente con parámetros distintos.

Estas dos distribuciones son la referencia para aproximar las distribuciones del beneficio de la propiedad agropecuaria y no agropecuaria. Evidentemente no se pueden usar los mismos parámetros de la distribución, pues estas originalmente están construidas con datos de tamaño de tierra, por lo que se requiere reajustar los valores a ingresos monetarios. El procedimiento consiste en usar los promedios como variables que conecten los dos conjuntos de datos. Los dos promedios son conocidos previo a este ejercicio, el del tamaño de tierra proviene de los datos de la *Memoria del Ministerio de Industria* del año 1931 y el de los beneficios del capital figuran en las ecuaciones 3.9 y 3.10. De manera específica, se generan tantos datos como propietarios simulados en cada región, en base a la distribución seleccionada según los criterios del párrafo anterior. Posteriormente, cada observación se reescala de tamaño de tierra a beneficio del capital utilizando los dos promedios mencionados como variables de conexión. Con esto se crea unas distribuciones ajustadas que mantienen la misma forma de las dos distribuciones iniciales, pero que ahora están centrada en el beneficio promedio (ya no en el tamaño promedio por concesión). Esto garantiza que se mantienen las proporciones, y por tanto las medidas de dispersión y desigualdad de las distribuciones originales, y además, que los promedios corresponden a los especificados en las ecuaciones 3.9 y 3.10. Gracias a esto último, al agregar la información regional se preserva el dato nacional de PNB. Vale precisar que al igual que sucede con el ingreso promedio, todas las regiones que estén bajo un mismo grupo compartirán la misma distribución y por tanto los mismos coeficientes de desigualdad.

El Diagrama 3.4 es una representación visual simplificada del procedimiento. En la parte superior se representa las distribuciones teóricas que ajustaban a los datos del tamaño de la tierra, con el respectivo promedio de la distribución. En la parte inferior aparece la distribución de los beneficios, que como se ve tiene exactamente la misma forma de la distribución original, pero está centrada alrededor de otro valor promedio, en este caso el beneficio promedio. Claramente todos los valores se reajustan, pero se está garantizando que las relaciones de cada valor respecto al promedio sean iguales en ambas distribuciones, por lo que repetimos se mantienen las medidas de dispersión y desigualdad.

Diagrama 3.4. Esquema de vinculación entre las distribuciones de tierra y las distribuciones de beneficio.

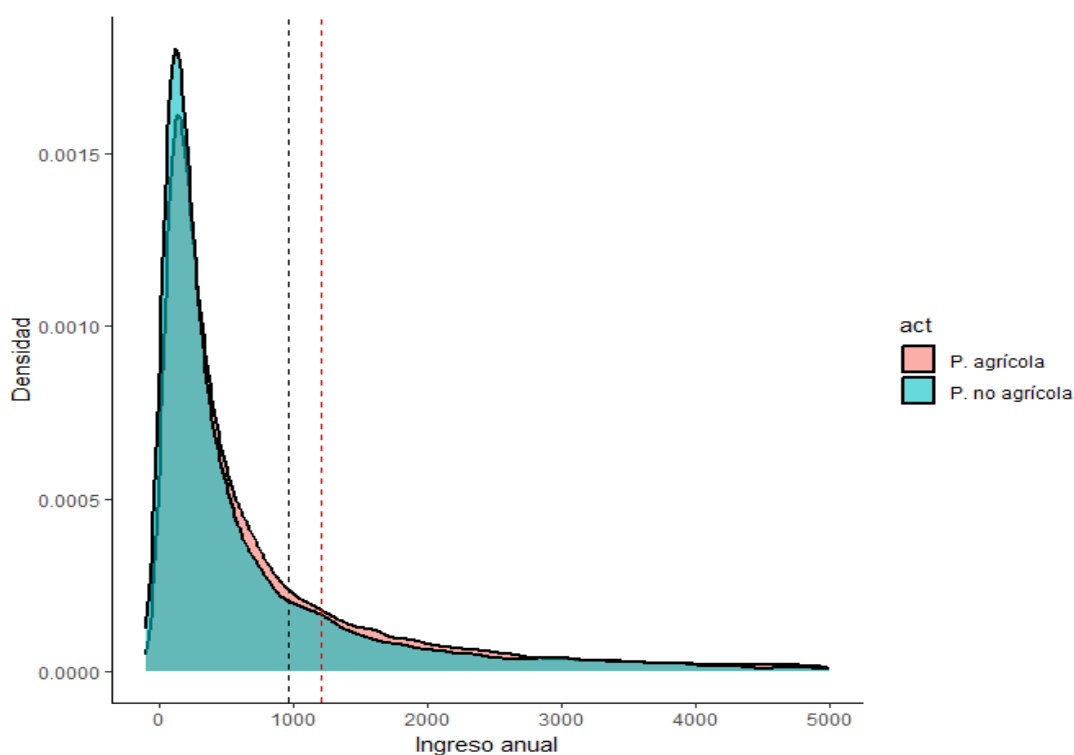


Fuente: Elaboración propia.

Con esto se cierra el procedimiento para definir los ingresos de la propiedad. Los Gráficos 3.3 y 3.4 son una representación de las distribuciones resultantes para una simulación de datos puntual (35.000 propietarios y 600.000 trabajadores internos, el caso

medio). La primera compara el comportamiento del ingreso anual de los propietarios agropecuarios y no agropecuarios. Como se ve, la distribución de los propietarios agrícolas tiene un mayor sesgo a la derecha que su contraparte, explicado precisamente por el pago de la renta que perciben. Las líneas roja y negra punteadas corresponden a los ingresos promedio de ambos grupos.

Gráfico 3.3. Distribución del ingreso de los propietarios agrícolas y no agrícolas para Colombia en 1870 en pesos corrientes (escenario medio).

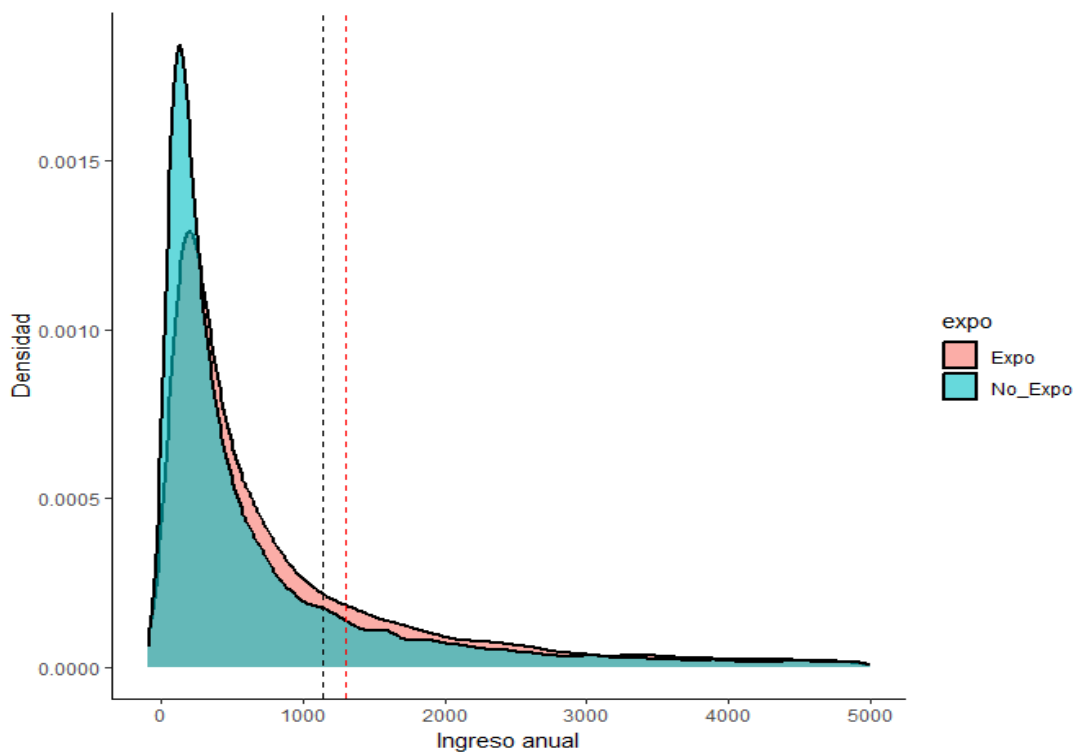


Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, el Gráfico 3.4 compara las distribuciones del ingreso total de capital más tierra, segmentado en los dos grupos de regiones que se han venido describiendo. El beneficio promedio en las regiones de relevancia exportadora era más alto que en aquellas que no tenían esta característica. Evidentemente las ganancias de la exportación agrícola se incrementaban por los auges de demanda internacional que experimentaban productos como el añil, la quina y el tabaco. En el siguiente capítulo, que aborda las diferencias regionales, se retoman estas

distribuciones y se analizan las diferencias en términos del índice de desigualdad de cada una.

Gráfico 3.4. Distribución del ingreso del capital entre regiones según su relevancia exportadora para Colombia en 1870 (escenario medio).



Fuente: Elaboración propia.

En este punto consideramos preciso hacer una advertencia respecto a este proceso. El trabajo de Galli et al. (2023) muestra que los coeficientes de Gini de la riqueza tienden a ser más altos que los del ingreso. Eso significa, que al usar como referencia las distribuciones de un activo como la tierra, podríamos estar sobreestimando la desigualdad de los beneficios de la propiedad (capital). Esto se tendrá en cuenta cuando se presenten los distintos resultados de coeficientes de desigualdad estimados.

A modo de resumen, se ha usado la distribución del tamaño de los baldíos otorgados por el Estado entre 1827 y 1870 para aproximar las distribuciones de los ingresos de la

propiedad. Este proceso supone que la forma de la distribución de los ingresos de la propiedad es la misma que la de la distribución del tamaño de la tierra. Para conectar ambos conjuntos de datos se recurre a los promedios de ambas distribuciones. Esto garantiza que la distribución de los ingresos de la propiedad o el capital están expresados en unidades monetarias, y que además, los promedios de las distribuciones sean los mismos que se explicaron en las ecuaciones 3.8, 3.9 y 3.10. Recordar que la información de tamaño de baldíos se ha segmentado en dos grupos, regiones con y sin relevancia exportadora de bienes agrícolas, encontrando en cada caso una distribución de referencia. Con cada distribución de referencia se construye la distribución de los ingresos de la propiedad de las regiones que comparten un mismo grupo, por lo que las regiones en un mismo grupo van a tener indicadores de desigualdad del capital muy similares.

La inclusión de los propietarios permite mostrar toda la Tabla Social que respalda los resultados de las estimaciones que se presentan en la siguiente sección. Retomamos la Tabla que solo incluía ingresos de trabajo (Cuadro 3.5) y se complementa con la nueva información de ingresos de la propiedad o el capital.

Cuadro 3.7. Tabla Social total para Colombia en 1870 en base (escenario medio)

| Distribución funcional | Categoría | Cantidad de integrantes | Ingreso anual en (pesos corrientes) | Ingreso total de la categoría (pesos corrientes) | Participación de la categoría en el número de integrantes (en%) | Participación de la categoría en el ingreso total (en%) |
|-----------------------------|------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------|--|---|---|
| Ingresos del factor trabajo | Trabajador Interno - Hombre mayor | 292.842 | 53,6 | 15.710.510,4 | 19,2 | 12,7 |
| | Trabajadora Interna - Mujer | 101.309 | 21,9 | 2.217.799,8 | 6,7 | 1,8 |
| | Trabajador Interno - Hombre joven | 177.312 | 29,7 | 5.266.481,6 | 11,7 | 4,3 |
| | Pequeño propietario - Hombre mayor | 109.776 | 79,4 | 8.712.582,9 | 7,2 | 7,0 |
| | Pequeña propietaria - Mujer | 40.418 | 30,1 | 1.215.997,5 | 2,7 | 1,0 |
| | Pequeño propietario - Hombre joven | 60.643 | 43,5 | 2.636.932,3 | 4,0 | 2,1 |
| | Capataces | 28.538 | 245,2 | 6.997.481,3 | 1,9 | 5,7 |
| | Minería nivel alto | 515 | 799,0 | 411.150,9 | 0,0 | 0,3 |
| | Minería nivel medio | 2.573 | 402,9 | 1.036.514,9 | 0,2 | 0,8 |
| | Minería nivel bajo | 18.066 | 96,2 | 1.737.277,4 | 1,2 | 1,4 |

| Distribución funcional | Categoría | Cantidad de integrantes | Ingreso anual en (pesos corrientes) | Ingreso total de la categoría (pesos corrientes) | Participación de la categoría en el número de integrantes (en%) | Participación de la categoría en el ingreso total (en%) |
|-----------------------------|--|-------------------------|-------------------------------------|--|---|---|
| | Minería - mujeres | 18.226 | 25,6 | 467.098,9 | 1,2 | 0,4 |
| | Manufacturas maestros | 34.081 | 196,6 | 6.699.599,5 | 2,2 | 5,4 |
| | Manufacturas aprendices - hombres | 62.342 | 61,1 | 3.806.590,1 | 4,1 | 3,1 |
| | Manufacturas aprendices - mujeres | 244.384 | 19,6 | 4.781.655,3 | 16,1 | 3,9 |
| | Transporte - hombres | 13.049 | 186,4 | 2.432.479,0 | 0,9 | 2,0 |
| | Transporte - mujeres | 656 | 65,3 | 42.856,3 | 0,0 | 0,0 |
| | Comercio - nivel alto | 4.442 | 946,6 | 4.204.627,9 | 0,3 | 3,4 |
| | Comercio - nivel bajo | 17.768 | 247,5 | 4.398.493,0 | 1,2 | 3,6 |
| | Comercio - mujeres | 4.198 | 86,2 | 361.758,1 | 0,3 | 0,3 |
| | Servidores públicos de orden nacional- nivel alto | 205 | 2.354,5 | 482.669,5 | 0,0 | 0,4 |
| | Servidores públicos de orden nacional- nivel medio | 269 | 949,2 | 255.342,5 | 0,0 | 0,2 |
| | Servidores públicos de orden nacional- nivel bajo | 977 | 380,4 | 371.633,8 | 0,1 | 0,3 |
| | Servidores públicos - nivel alto | 2.538 | 974,0 | 2.471.517,3 | 0,2 | 2,0 |
| | Servidores públicos - nivel medio | 1.724 | 529,3 | 912.430,3 | 0,1 | 0,7 |
| | Servidores públicos - nivel bajo | 3.902 | 252,8 | 986.446,4 | 0,3 | 0,8 |
| | Servidores públicos mujeres | 57 | 82,8 | 4.720,6 | 0,0 | 0,0 |
| | Profesiones liberales - hombres | 9.043 | 244,4 | 2.210.180,3 | 0,6 | 1,8 |
| | Profesiones liberales - mujeres | 11.698 | 77,8 | 910.399,9 | 0,8 | 0,7 |
| | Sirvientes - hombres | 79.290 | 16,8 | 1.330.854,3 | 5,2 | 1,1 |
| | Sirvientes - mujeres | 146.121 | 16,2 | 2.372.949,8 | 9,6 | 1,9 |
| Ingresos del factor capital | Propietarios agropecuarios | 28.538 | 1.144,6 | 32.663.654,5 | 1,9 | 26,4 |
| | Propietarios no agropecuarios | 6.462 | 886,7 | 5.730.083,7 | 0,4 | 4,6 |
| Total | | 1.521.959 | 81,4 | 123.840.770 | 100 | 100 |

Fuente: Elaboración propia basada en los supuestos mencionados.

3.7. Resultados

Explicados los procedimientos seguidos para estimar los ingresos de las categorías incluidas en las Tablas Sociales, en esta sección nos disponemos a presentar los resultados de la desigualdad en Colombia para 1870. Se parte de un análisis de la distribución funcional del ingreso, que validamos a partir de algunas referencias históricas disponibles. Posteriormente, se entra al detalle de la desigualdad personal de la población que percibía algún tipo de ingreso (trabajo o capital) medida por el coeficiente de Gini. Se comparan los resultados obtenidos con previas estimaciones para Colombia y para la región, y se complementa con un análisis de descomposición que sirve para plantear algunas hipótesis acerca del comportamiento de la desigualdad en Colombia para 1870. Dado que varias de nuestras estimaciones se basan en escenarios, los resultados se presentan como rangos que consideran las distintas posibilidades.

3.7.1. Distribución funcional del ingreso

El Cuadro 3.8 muestra la retribución de los factores productivos (tierra, trabajo y capital) para Colombia en 1870, teniendo como referencia el nivel del PNB revisado en el Capítulo 2, que asciende a 123.840.770 de pesos. Se muestran las cuatro combinaciones extremas del ejercicio de simulaciones junto con el promedio a nivel nacional. El comportamiento es el siguiente. Frente a un incremento (reducción) en el número de propietarios, se reduce (incrementa) la participación del factor trabajo (capital) en el ingreso nacional. La participación de la renta de la tierra se reduce ya que al incrementarse el número de grandes propietarios también se incrementa el número de capataces⁴⁰ (se reduce el de internos). Por otra parte, en respuesta a subidas en el número de trabajadores internos (caída en los pequeños propietarios), se reduce la participación del factor trabajo en el ingreso total. Esto es porque el ingreso anual de los trabajadores internos es menor que el de los pequeños propietarios. La participación de la renta se incrementa ya que hay más trabajadores internos

⁴⁰ El número de capataces en cada simulación se sustrae del número de trabajadores internos hombres, por lo que se mueven en diferentes direcciones.

que son quienes la asumen. También se observa que la participación de los beneficios del capital tiene un incremento, ya que al haber más trabajadores internos (menos externos) la cuota de salarios se reduce. En términos más generales, la menor participación del ingreso del factor trabajo dentro de todo el conjunto de simulaciones, se alcanza en el escenario con menor cantidad de grandes propietarios y mayor cantidad de trabajadores internos (10.000 grandes propietarios y 650.000 trabajadores internos). Por contra, la mayor participación del ingreso de trabajo corresponde al escenario con mayor cantidad de grandes propietarios y menor cantidad de trabajadores internos. La razón es que a junto con los grandes propietarios agrícolas también se incrementa el número de capataces, que devengan ingresos superiores a los trabajadores internos. No obstante, como se aprecia en el Cuadro 3.8, los cambios en las participaciones no son muy grandes en respuesta a los distintos escenarios. La participación del factor trabajo se mueve en un rango de 4,7 puntos porcentuales.

Cuadro 3.8. Distribución funcional del ingreso a nivel nacional para Colombia en 1870 (en %).

| Distribución funcional | Propietarios | | | | Medio |
|------------------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|-------|
| | 10.000 | | 60.000 | | |
| | 550.000 T. Int* | 650.000 T.Int | 550.000 T. Int* | 650.000 T.Int | |
| Trabajo | 68,2 | 66,6 | 71,3 | 69,8 | 69,0 |
| Capital | 26,4 | 26,9 | 23,6 | 24,2 | 25,3 |
| Tierra | 5,4 | 6,4 | 5,0 | 6,0 | 5,7 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos ya mencionados

* T. int corresponde a trabajadores internos.

Se tendría así que para Colombia en 1870 la participación del factor trabajo sobre el PNB estaría entre un 66,6% y un 71,3%, y el peso del capital (beneficios más renta) se ubicaría entre un 33,3% y 28,7%, de los cuales entre 5 puntos porcentuales y 6,4 respectivamente son la renta de la tierra a cargo de los trabajadores internos. Usando la

retribución al trabajo promedio como referencia, el resultado es superior en cerca de 10 puntos porcentuales al que encuentra Piketty (2015) para Gran Bretaña (59%) y Francia en la misma época (58%) y en 7% a las estimaciones de Rodríguez Weber (2014) para Chile (62%). Los análisis que siguen pretenden mostrar la credibilidad y factibilidad de esta repartición del ingreso nacional.

También se puede calcular la distribución funcional del ingreso para dos grandes sectores económicos. Un primer grupo asociado a las actividades agrícolas y ganaderas, y un segundo que reúne todos los demás sectores de la economía. A nivel nacional, tomando como referencia el promedio de todas las simulaciones, se obtendría una producción agrícola y ganadera total de 75.421.420 pesos, cerca del 61% del PNB. El peso del factor trabajo en el sector agrícola fue de 56,7%, inferior al promedio nacional debido esencialmente a que la tierra era la principal representación del capital nacional. En el sector no agropecuario, el peso del factor trabajo era mucho más alto, 88,2%. Esta distribución demuestra la carencia de capital más allá del valor de las tierras ya contabilizadas en el sector agrícola. El *Anuario General de Estadística de 1875* refleja la escasa modernización de la economía de la época, lo que contribuye a explicar la baja participación de los beneficios del capital.

La agricultura no ha dado todavía el primer paso de progreso: desconoce hasta la noción del análisis químico del suelo de que se sirve; no emplea ningún abono para restituir a la tierra las fuerzas orgánicas pérdidas por el trabajo; ignora el sistema de la rotación de las cosechas, y está totalmente desprovista de los poderosos instrumentos de que se sirve la agricultura de los países civilizados... Fuera de estas industrias (agrícola y ganadera) existe la de la fabricación de algunas toscas manufacturas de lienzos, mantas y artículos de talabartería en los Estados de Cundinamarca, Boyacá y Santander, que apenas hacen vivir a sus modestos productores. No tengo conocimiento de que en esos talleres se haya dado el menor paso de progreso, hoy, como en los tiempos de la colonia se emplean en la fabricación de esos géneros los telares de lanzadera, que constituyen la primera manipulación rudimentaria del arte. (*Anuario General de Estadística de 1875*, página 114)

Una forma de analizar la consistencia del resultado anterior es calcular la tasa de rendimiento del capital en base a los datos de distribución funcional del ingreso. Este enfoque ya fue aplicado para Colombia por Harberger (1969) y Tribín (2006), y es el mismo al que recurre Piketty (2015) para explicar la dinámica en el tiempo de la tasa de rendimiento del capital. En esencia, se parte de la definición contable de la tasa de rendimiento del capital (r), definida como la relación entre los beneficios (P) (que incluyen la renta de la tierra) y el stock de capital (K). Al dividir y multiplicar por el nivel de producto (Y) se obtiene:

$$r = \frac{P}{K} ; r = \frac{P}{K} \frac{Y}{Y} ; r = \pi \frac{Y}{K} \quad (3.11)$$

En dónde π representa la participación de los beneficios y de la renta de la tierra en el ingreso. Si denominamos β a la relación capital-producto ($\frac{K}{Y}$) y reorganizamos la ecuación 3.11, la tasa de rendimiento del capital se puede expresar como la división entre la participación de los beneficios en el ingreso nacional y la relación capital-producto:

$$r = \frac{\pi}{\beta} \quad (3.12)$$

La relación capital-producto la enunciamos en la sección 2.3.5 del Capítulo 2 y corresponde a la que usa Salvador Camacho Roldán para su estimación del PIB (un valor de 2,5). No obstante, es necesaria una aclaración inicial antes de aplicar la ecuación 3.12. Dado que esta relación capital-producto se usa para estimar el PIB y no el PNB, que es la referencia que hemos usado en este capítulo, se debe calcular la participación de los ingresos de la propiedad (beneficios más renta) sobre el PIB. Aquí suponemos que el capital extranjero y nacional tienen la misma tasa de rentabilidad por lo que aplicar este ajuste no afecta la interpretación. El Cuadro 3.9 muestra la información para tres escenarios del ingreso laboral total, el valor mínimo, el medio y el máximo de todas las simulaciones. Teniendo como referencia el PIB, el monto de los beneficios más la renta de la tierra se obtienen como residuo

luego de sustraer la cuota de salarios. Los valores del beneficio en el escenario medio son superiores a los que figuran en el Cuadro 3.7 ya que aquí se están incluyendo los beneficios repatriados al exterior. Dividiendo sobre 2,5 conforme la ecuación 3.12 se obtendría que la tasa del rendimiento del capital fluctuó entre 11,8% y 13,7% con un valor medio de 12,7%.

Cuadro 3.9. Estimación del rendimiento del capital para Colombia en 1870 bajo distintos escenarios.

| Escenario | Ingresos laborales (Pesos Corrientes) (a) | PIB (Pesos corrientes) (b) | Beneficios más Renta de la tierra (Pesos corrientes) (c)=(b)-(a) | Participación de los beneficios más la renta sobre el PIB (d)=(c)/(b) (%) | Tasa de rendimiento del capital (e)=(d)/2,5 (%) |
|------------------|--|---|---|--|--|
| Mínimo | 82.535.249 | 125.418.229 | 42.882.980 | 34,2 | 13,7 |
| Medio | 85.447.032 | 125.418.229 | 39.971.166 | 31,9 | 12,7 |
| Máximo | 88.359.324 | 125.418.229 | 37.058.905 | 29,5 | 11,8 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos ya mencionados

La evidencia histórica encontrada para la época brinda cierta consistencia para este resultado. Por ejemplo, el periódico *El Agricultor* analizando la producción agrícola de la Sabana de Bogotá en 1868 menciona que la tasa de rendimiento de los capitales debería estar entre un 10% y un 15% anual (*El Agricultor*, mayo de 1868, p. 18). Palacios (2002) estima que la tasa de rentabilidad de las inversiones cafeteras durante el período 1870-1897 fue cercana al 16-18%. Un límite superior del 18% también es referenciado por Alarcón y Arias (1987) en su discusión sobre el cultivo del añil. Si se tiene en cuenta que estos dos productos formaban parte de los principales bienes de exportación es de esperar que sus inversiones tuvieran una rentabilidad más alta que el promedio nacional mencionado (12,7%). En conclusión, el cálculo de la tasa de rendimiento del capital y su consistencia con las referencias históricas de la época, permiten dar respaldo a dos conjuntos de información que se han utilizado en este trabajo de tesis. Por un lado, la relación capital-producto que Camacho Roldán uso para aproximar el nivel de producción de la época. Por el otro, las estimaciones de los ingresos de los factores y su participación en el PNB que hemos realizado.

3.7.2. Análisis de la desigualdad personal

Se presentan a continuación las estimaciones de desigualdad de la población colombiana en 1870. Hasta ahora se han venido presentando los resultados en el marco de los valores de referencia de las simulaciones realizadas. Consideramos conveniente continuar con esta representación, pero añadiendo dos precisiones. Primero, se presentarán solo tres valores de referencia (mínimo, máximo y medio) para los indicadores de desigualdad. El valor mínimo de los coeficientes de desigualdad se alcanza en el escenario que considera 60.000 grandes propietarios y 550.000 trabajadores internos, mientras que el máximo está en la combinación 10.000 grandes propietarios y 650.000 trabajadores internos⁴¹. Segundo, se ha decidido presentar los índices de desigualdad bajo dos casos. Por un lado, supondremos que los beneficios de la propiedad siguen la distribución del tamaño de la tierra baldía otorgada a privados (ver sección 3.6.2). Por el otro lado se asigna el mismo ingreso promedio a todos los propietarios de capital de una misma región. Consideramos adecuado plantear esta división, pues como ya se dijo los índices de desigualdad de la riqueza y el patrimonio suelen ser más altos que los del ingreso, por lo que el caso 1 podría estar sobreestimando los resultados.

Buena parte de los resultados que se presentan corresponden al coeficiente de Gini, por lo que la ecuación 3.13 representa una forma de calcularlo. Aunque existen distintas metodologías de estimación⁴², aproximarlos de esta manera brinda algunas ventajas en términos de las explicaciones que se hacen más adelante.

$$G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - x_j|}{2n^2 \bar{x}} \quad (3.13)$$

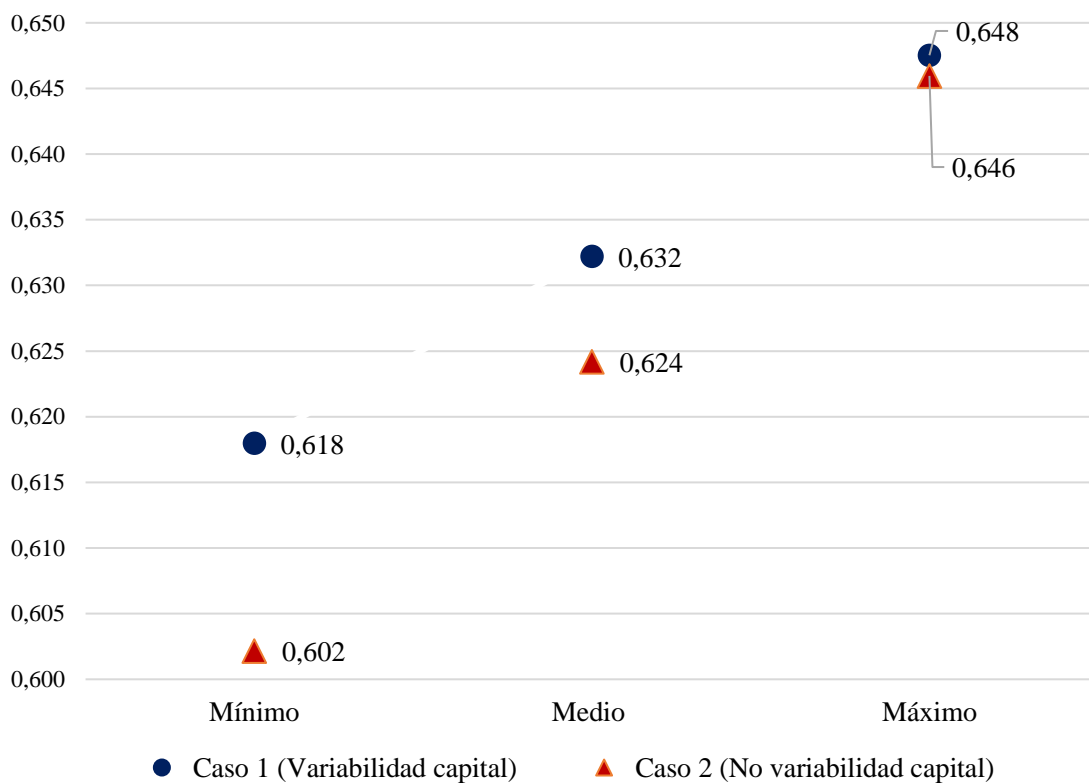
⁴¹ La razón es que estos escenarios representan la mínima y la máxima diferencia entre los ingresos del trabajo y del capital. En el primer caso al haber la mayor cantidad de grandes propietarios su ingreso promedio se reduce y es más similar al promedio del trabajo. Pasa lo contrario en el segundo escenario, el ingreso de la propiedad alcanza su máximo y por tanto también la diferencia respecto al factor trabajo.

⁴² La forma más común es el análisis gráfico que relaciona la curva de Lorenz y la curva de equidistribución. Bajo esta aproximación el coeficiente de Gini se calcula como dos veces el área entre la curva de Lorenz y la curva de equidistribución.

En donde x_i y x_j son valores observados, en este caso de ingresos por individuo. \bar{x} es el valor promedio de todas las observaciones y n el número de observaciones. Esta aproximación permite apreciar que el coeficiente de Gini es el promedio de las diferencias absolutas entre todos los pares de observaciones, relativo al ingreso promedio de la población. Cuando todos los individuos tienen el mismo ingreso las sumatorias de las diferencias se hacen 0 y también el coeficiente de Gini. En contraparte, cuando todo el ingreso tiende a concentrarse en un solo individuo, el numerador y denominador de la ecuación 3.12 se vuelven iguales, haciendo que el coeficiente de Gini alcance un valor de 1.

El Gráfico 3.5 presenta los resultados del coeficiente de Gini para Colombia en 1870 en los escenarios máximo, mínimo y medio, y bajo los dos casos considerados en la distribución del capital.

Gráfico 3.5. Coeficiente de Gini para Colombia en 1870 bajo diferentes escenarios.



Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos ya mencionados

Para cada escenario de referencia simulado (mínimo, medio y máximo) se muestra el rango obtenido según los dos casos mencionados. Bajo un mismo escenario, el coeficiente de Gini en el caso que incorpora variabilidad en el capital siempre es mayor respecto al caso en el que se asume un mismo ingreso promedio. En consideración, si se toman en cuenta todos los escenarios y las dos suposiciones acerca de la variabilidad del capital, el coeficiente de Gini en Colombia estaría entre 0,6 y 0,65.

Tomando estos rangos como referencia, es claro que el nivel de desigualdad en Colombia al inicio de la Primera Globalización ya era muy alto. Presentamos a continuación una comparación con otras estimaciones realizadas en fechas cercanas. Comparamos inicialmente nuestro resultado con el trabajo de Arroyo Abad y Astorga (2017) único que ha presentado estimaciones del coeficiente de Gini para Colombia en el siglo XIX. Estos autores estiman coeficientes de Gini a partir de cuatro categorías ocupacionales. En el grupo 1 se encuentran propietarios de capital, terratenientes, gerentes y profesionales; en el grupo 2 los técnicos y administradores; en el grupo 3 los trabajadores semicualificados y trabajadores urbanos con baja productividad; y por último, en el grupo 4 los trabajadores rurales junto con trabajadores de servicios personales (servicio doméstico).

A partir de información ocupacional y de ingresos sobre cada grupo proveniente de fuentes secundarias, los autores estiman un coeficiente de Gini que retrata las diferencias de ingreso entre estas cuatro categorías. Para el caso colombiano en 1870, debido a la falta de información ocupacional los autores aplican la misma composición observada en Venezuela. Además, para caracterizar al grupo 1 incorporan sólo información salarial ya que carecen de información de los ingresos derivados de la propiedad. Bajo estas suposiciones obtienen un Gini cercano a 0,39, muy inferior al que estima este trabajo bajo la metodología descrita. Al menos tres cuestiones metodológicas explican esta diferencia. Primero, este trabajo incluye el componente regional lo que incorpora variabilidad a la estimación de la desigualdad. Segundo, los trabajadores agrícolas tienen un componente importante de producción de autoconsumo, que hemos cuantificado a partir de las canastas de subsistencia. Esto hace que el ingreso anual de este grupo sea inferior al que se obtendría si se imputara el mismo jornal a todos los días laborados. Además, consideramos una proporción de trabajadores jóvenes rurales que devengan menos que los mayores. Esto incrementa la diferencia de ingreso

respecto a los grupos más altos de la distribución. Por último y más importante, este trabajo logra incorporar los ingresos de los propietarios del capital y de la tierra. Este hecho es central pues como se verá más adelante una parte de la desigualdad se explica por las diferencias en los ingresos del capital y del trabajo.

Continuamos ahora con la comparación respecto a otros países de la región. Bértola et al. (2010), presentan estimaciones de coeficientes de Gini para los países latinoamericanos del Cono Sur durante la primera globalización (1870/2 y 1920). Sus estimaciones para Brasil y Chile en 1870 presentan una metodología consistente, mientras que los datos de Uruguay y Argentina se construyeron en base a supuestos y proyecciones aprovechando otros periodos de estimación e información de otras regiones. Por esta razón prestaremos más detalle a los dos países iniciales. La desigualdad que estimamos es superior a la que presentan para Brasil (0,55)⁴³ y Chile (0,59), lo que nos permite sumar el caso colombiano a la conclusión de estos autores: “We think that there is enough evidence to sustain the view that inequality was structurally high in Brazil and Chile” (Bértola et al., 2010, p. 339). A continuación, profundizaremos en esta conclusión aprovechando la capacidad de descomposición del índice de Theil. El Anexo 2 de este documento muestra la definición formal de este índice y las ecuaciones que determinan su descomposición.

El Cuadro 3.10 presenta información de ingreso promedio e índices de Theil y Gini tanto para los ingresos de trabajo como de capital. Presentamos en este cuadro solo los resultados del escenario medio de todas las simulaciones realizadas; aunque sí, se distingue entre los dos casos que aproximan la variabilidad del capital. Claramente los coeficientes de desigualdad del factor trabajo se mantienen iguales en ambos casos, pues no se ven afectados por la incorporación o no de una distribución específica de los ingresos de la propiedad. Por otra parte, aun cuando en el caso 2 no se asumen distribuciones en los ingresos del capital, sino que se considera que todos los propietarios de una región tienen los mismos ingresos, la

⁴³ Esta cifra es más alta que la que estima Gómez León (2021) para Brasil en la misma fecha, quien encuentra un valor cercano a 0,3. Para la autora esta diferencia puede provenir de dos fuentes. Primero, puede que la desigualdad este subestimada por limitaciones en la información sobre dispersión del ingreso dentro de las categorías consideradas en las Tablas Sociales. Segundo, la información de los ingresos de la propiedad también puede presentar limitaciones, lo que dado la concentración del ingreso de los más ricos tendería a reducir los niveles de desigualdad total.

desigualdad en los ingresos del capital es positiva, aunque muy pequeña. Esto se debe a que está captando las diferencias en los niveles de beneficios entre las nueve regiones.

Cuadro 3.10. Ingresos promedio y coeficientes de desigualdad para el trabajo y el capital para Colombia en 1870 (escenario medio).

| Referencia | Caso 1 Con distribución ingresos del capital | | | Caso 2 Ingreso del capital uniforme | | |
|--|--|---------|---------|--|---------|---------|
| | Total | Trabajo | Capital | Total | Trabajo | Capital |
| Ingreso anual promedio (pesos corrientes) | 81,4 | 57,5 | 1.097 | 81,4 | 57,5 | 1.097 |
| Gini | 0,63 | 0,50 | 0,68 | 0,62 | 0,50 | 0,06 |
| Theil | 1,23 | 0,54 | 0,94 | 0,94 | 0,54 | 0,01 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos mencionados en el texto.

El primer escenario muestra que la desigualdad en los ingresos de trabajo fue menor que la de los ingresos de capital. Reconociendo nuevamente que la desigualdad de este segundo grupo puede estar sobreestimada, consideramos que esto es un resultado consistente con la realidad económica de Colombia en 1870. Las diferencias promedio en el capital humano de la población trabajadora debían ser muy pequeñas. Gran parte de esta población estaba en el sector agrícola, el cual demandaba básicamente población con baja cualificación y salarios similares. Solo una pequeña proporción de los trabajadores totales devengaban salarios altos, fundamentalmente los trabajadores del sector público y los comerciantes de nivel alto. Por su parte, los ingresos de la propiedad provienen al menos de una fuente mucho más volátil, el tamaño del área de explotación. Si a esto se adiciona la concentración de la tierra con fines productivos y de exportación es válido pensar en una desigualdad más alta.

La desigualdad total en el caso 2 es menor que en el caso 1, debido a que se está eliminando la variabilidad dentro del grupo poblacional que representa a los propietarios. La diferencia es mucho más marcada en el coeficiente de Theil (de 1,25 a 0,96) en comparación al de Gini (0,63 a 0,62), esto se debe a las características de cada indicador. El índice de Theil

es mucho más sensible a cambios en las colas de la distribución en comparación al Gini. Recuérdese que es precisamente la cola derecha de la distribución (los más ricos) lo que se está modificando en los dos casos.

Una de las ventajas del índice de Theil es que permite descomponer la desigualdad por grupos. Lora y Prada (2023, p. 117) muestran que al aplicar este procedimiento se generan dos componentes que sumados dan el índice de Theil total. Estos dos componentes se conocen como el aporte intra-grupos (*between*) y el aporte entre-grupos (*within*). El primero capta la desigualdad dentro de cada grupo y se calcula como un promedio ponderado de los índices de Theil de cada grupo. El segundo refleja la desigualdad proveniente de las diferencias entre los grupos analizados, mediante la distancia de sus ingresos promedios respecto al promedio total. En ambos componentes, las contribuciones de cada grupo están ponderada por el peso porcentual en la variable de análisis. Para efectos de este primer ejercicio analizaremos la descomposición de la desigualdad según la fuente de ingreso, trabajo o capital. La ecuación 3.14 muestra la respectiva desagregación.

$$T = \underbrace{\sum_{j=1}^2 v_j T_j}_{\text{Componente intra-grupos}} + \underbrace{\sum_{j=1}^2 v_j \ln\left(\frac{\bar{y}_j}{\bar{y}}\right)}_{\text{Componente entre-grupos}} \quad (3.14)$$

Las sumatorias tienen orden 2, ya que la descomposición se está haciendo entre 2 fuentes de ingreso (trabajo y capital). v_j es la participación del ingreso de trabajo o capital en el ingreso total (distribución factorial del ingreso). T_j es el índice de Theil de las distribuciones de trabajo y capital. \bar{y}_j corresponde a los ingresos promedio ya sea del trabajo o del capital. Finalmente, \bar{y} es el ingreso promedio total (capital más trabajo).

El Cuadro 3.11 presenta los valores absolutos de cada componente y su contribución porcentual en los dos casos que se han venido discutiendo. Recalcamos que el componente entre-grupos hace referencia a la desigualdad que proviene de las diferencias en el ingreso

promedio de ambos grupos (57,5 pesos para el trabajo y 1.097 pesos para los ingresos de propiedad). Por su parte, el componente intra-grupos cuantifica el aporte a la desigualdad total derivado de la inequidad dentro de cada grupo: 0,54 para el trabajo, y 0,94 para la propiedad en el caso 1 y 0,001 en el caso 2. Como se puede verificar la suma de ambos componentes es igual al índice de Theil total. La contribución absoluta del componente entre-grupos es la misma en ambos casos, ya que los promedios no sufren cambios. Sin embargo, los aportes relativos cambian dependiendo del caso. El componente entre-grupos podía llegar a aportar entre un 46% y 60% a la desigualdad total, lo que significa que por lo menos la mitad de la desigualdad provenía de las diferencias de ingreso entre los trabajadores y los propietarios. Este es un resultado llamativo, pues pone de manifiesto como un pequeño grupo poblacional (propietarios) podía apropiarse de una proporción muy significativa del ingreso nacional.

Cuadro 3.11. Contribución a la desigualdad total según fuente de ingreso para Colombia en 1870 (escenario medio).

| Componente | Caso 1 | | Caso 2 | |
|---------------------|---------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| | Con distribución ingresos del capital | | Ingreso del capital uniforme | |
| | Contribución absoluta | Contribución porcentual (%) | Contribución absoluta | Contribución porcentual (%) |
| Intra-grupos | 0,66 | 54 | 0,37 | 40 |
| Entre-grupos | 0,57 | 46 | 0,57 | 60 |
| Theil | 1,23 | 100 | 0,94 | 100 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos ya mencionados

Nuestras estimaciones nos permiten profundizar esta conclusión haciendo un análisis puntual en el sector agrícola y ganadero. Hacer énfasis en esta actividad es valioso por dos razones. De un lado, el sector agrícola era el más relevante en la economía colombiana de la época, no solo en demanda de trabajo sino en producción. Segundo, es en el sector agrícola

en donde eran más evidentes las relaciones de control y poder sobre la fuerza de trabajo y la tierra. El Cuadro 3.12 muestra el ejercicio de descomposición exclusivamente en el sector agrícola y ganadero. Como se ve, entre el 60,7% y el 87,2% de la desigualdad se debe al componente entre-grupos. Las diferencias de ingresos entre los grandes terratenientes y los trabajadores agrícolas era la causa principal de la desigualdad en el campo colombiano.

Cuadro 3.12. Contribución a la desigualdad en el sector agrícola y ganadero según fuente de ingreso (escenario medio).

| Componente | Caso 1 | | Caso 2 | |
|---------------------|---------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|-------------------------|
| | Con distribución ingresos del capital | | Ingreso del capital uniforme | |
| | Contribución absoluta | Contribución porcentual (%) | Contribución absoluta | Contribución porcentual |
| Intra-grupos | 0,52 | 39,3 | 0,12 | 12,8 |
| Entre-Grupos | 0,80 | 60,7 | 0,80 | 87,2 |
| Theil | 1,32 | 100 | 0,92 | 100 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos ya mencionados

Consideramos que la estructura institucional de la gran propiedad territorial puede contribuir a explicar este resultado, particularmente las relaciones sociales y productivas alrededor de la tierra y el trabajo. En este documento se han modelado dos formas de trabajo rural, arrendatarios o internos y pequeños propietarios o externos. La gran diferencia entre ambos es la propiedad sobre una pequeña extensión de tierra. La carencia de tierra obligaba a los arrendatarios a vincularse a la gran propiedad, aceptando las relaciones de producción existentes. La obligatoriedad y prioridad del trabajo en las tierras del gran propietario, la vinculación familiar y el constante riesgo de perder la parcela asignada, ejercía un control total sobre este tipo de trabajadores. Por el contrario, la posibilidad de los pequeños propietarios de generar por lo menos la producción de subsistencia en su parcela los alejaba de la acción de los grandes terratenientes. Esto les permitía que en épocas de mayor demanda de trabajo pudieran ofrecerse de manera más libre y competitiva, beneficiándose de mejores jornales. Lo anterior generaba un diferencial en el ingreso anual de estos dos tipos de

trabajadores que Palacios (2002, p. 222) reconocía como una fuente de *resentimiento del residente con el temporero*. Nuestras estimaciones permiten cuantificar este diferencial. Mientras que el ingreso anual de un pequeño propietario hombre mayor ascendía a 79,4 pesos, el de un trabajador interno llegaba apenas a 53,6. La diferencia se hacía más notoria en las regiones exportadoras con un diferencial de 36 pesos, debido a que los jornales en época de cosecha eran mucho más altos en estas regiones. Este diferencial de ingreso, del cual se debían apropiar los grandes terratenientes, contribuye a explicar el incentivo a controlar la mayor cantidad de tierra posible. Al expandir su control territorial, los terratenientes y hacendados no sólo ganaban poder político, además desplazaban y reducían la disponibilidad de tierra de los pequeños propietarios obligándolos a vincularse como arrendatarios en sus propiedades.

Como se ve, la dinámica de la tenencia de la tierra junto con las relaciones de producción que de ellas se derivan son un elemento central a la hora de estudiar los patrones de desigualdad en Colombia. La tendencia a la concentración de la tierra, derivada de instituciones coloniales como la encomienda y la hacienda, y acentuada con el otorgamiento de baldíos durante la república, junto con el modelo de exportación agrícola basado en la gran propiedad, son una explicación consistente para entender la desigualdad en Colombia previa a la Primera Globalización.

3.8. Conclusiones

Diversa literatura ha abordado con enfoque histórico las causas de la alta desigualdad en Latinoamérica. Gran parte de este debate ha girado alrededor de estimaciones de desigualdad que permitan hacer comparaciones directas con otras regiones. En ese contexto, aunque Colombia se clasifica como uno de los países más desiguales de la región, la carencia de estimaciones para el siglo XIX hace que su contribución al debate haya sido muy limitada. Este trabajo pretende ser un aporte a la historia económica de Colombia y al debate Latinoamericano través de una estimación de la desigualdad en 1870.

En términos generales, se construye una Tabla Social para este año en base a los datos ocupacionales del Censo de 1870 y a diversa información secundaria sobre sueldos y salarios, así como diversos supuestos para aproximar los ingresos del capital y simular la distribución de los propietarios. Todos los supuestos que fundamentan los cálculos tratan de acercarse lo máximo posible a lo que diversos historiadores y analistas contemporáneos han descrito y analizado para la época, teniendo especial esmero en mostrar que las fuentes de información usadas resulten confiables.

Metodológicamente, este documento realiza tres aportes fundamentales. Primero, reconoce distintas formas de trabajo rural y analiza su vínculo con la tenencia de la tierra. Buena parte de las relaciones sociales de producción en el sector agrícola y ganadero dependían de la estructura de propiedad de la tierra. Al incluir dos formas distintas de trabajo rural, nuestras estimaciones reconocen los conflictos de ingreso entre trabajadores rurales, pero además puntualizan su relación con los grandes propietarios. Era precisamente el control que estos últimos podían ejercer sobre un amplio grupo de trabajadores rurales lo que les permitía apropiarse de buena parte del excedente. Por otra parte, este trabajo incorpora un elemento que otras estimaciones no han considerado. Los trabajadores rurales ocupaban buena parte de su tiempo en la producción familiar de autoconsumo. Para reconocer este elemento en la imputación de ingresos a los trabajadores agrícolas se ha estimado el valor monetario de las canastas de subsistencia regionales. Además, se han diferenciado los ingresos de los trabajadores internos (arrendatarios) y de los trabajadores externos (pequeños propietarios). Segundo, todos los análisis y resultados se encuentran desagregados por estados. Es decir, las estimaciones reconocen diferencias regionales en la composición ocupacional y en los ingresos. Finalmente, se plantea una metodología para aproximar la dispersión de los ingresos de la propiedad del capital. Aunque reconocemos que el procedimiento seguido podría llevar a una sobrevaloración de la desigualdad, nos ha parecido adecuado presentarla, al menos, como un límite superior en la estimación de la misma.

Las estimaciones de distribución funcional y personal del ingreso muestran que en promedio la participación del trabajo en el PNB fue de 69%. Hemos validado esta distribución factorial en base a los cálculos de la tasa de rendimiento del capital, obteniendo un valor promedio del 12,7%. Este valor es consecuente con lo que varias referencias

históricas comentan para la explotación agrícola. Así mismo revelan que, considerando todos los casos y simulaciones, el coeficiente de Gini en Colombia para 1870 estaría entre 0,6 y 0,65. Sin embargo, consideramos más preciso el rango obtenido en el escenario medio de las simulaciones que está entre 0,62 y 0,63.

Estas estimaciones son superiores a la única que se había hecho previamente para Colombia en el siglo XIX que ascendía a un máximo de 0,39. Consideramos que nuestra estimación recoge mejor la estructura productiva del sector agrícola y los ingresos de capital. Por otra parte, el resultado es también algo superior a los que presentan Bértola et al. (2010) para Brasil (0,55) y Chile (0,59), lo que en línea con estos autores permite concluir que la desigualdad en Colombia era alta antes del inicio de la Primera Globalización.

Para explorar más esta conclusión se desarrollaron dos ejercicios de descomposición del coeficiente Theil, encontrando que buena parte de la desigualdad (entre un 46% y 60%) provendría de las diferencias de ingreso entre trabajadores y propietarios del capital. Sin embargo, esta diferencia es mucho más marcada en el sector agrícola. Entre un 61 y 87% de la desigualdad en el campo provenía de las diferencias de ingreso entre estos dos grupos. Consideramos que las relaciones sociales y laborales propias del dominio de la gran propiedad pueden explicar este resultado. Buena parte de los trabajadores rurales (cerca de un 75% según el escenario medio) estaban bajo el control directo de los grandes propietarios. Esto es, dependían de la tierra que estos les suministraban para la producción familiar de autoconsumo a cambio del trabajo obligatorio. Este control los ponía en desventaja de ingresos frente a los trabajadores externos, quienes al tener la posibilidad de producir su subsistencia en sus propias parcelas podían ofrecerse y ser contratados de forma más libre y competitiva en las haciendas. Evidentemente el diferencial de ingreso entre un pequeño propietario y un trabajador interno debía ser apropiado por el gran terrateniente.

Aunque en la medida de lo posible hemos tratado de que los supuestos y procedimientos tengan sentido dentro del contexto histórico de la época, somos conscientes de que estos son debatibles y algunos deben tratarse con reserva. No obstante, consideramos que nuestros resultados son una buena aproximación para realizar un análisis histórico de la desigualdad en Colombia. Estas estimaciones constituyen la referencia primaria tanto para la

discusión regional como para el estudio de la dinámica de la desigualdad a lo largo de la Primera Globalización que se abordarán en los siguientes capítulos de esta tesis.

Capítulo 4. Análisis de la desigualdad regional en Colombia para 1870

4.1. Introducción

Entender los determinantes del desarrollo regional es una preocupación que ha ganado cada vez más relevancia e interés dentro del debate público. Ya en 2009, el Banco Mundial en el *World Development Report*⁴⁴ mostraba la importancia de repensar los factores geográficos para entender las experiencias de desarrollo regional en los países avanzados, destacando cómo estos casos pueden servir como referente para los países en desarrollo (Banco Mundial, 2009). En el campo de la historia económica, el desarrollo regional en el largo plazo también ha sido una cuestión muy debatida en las dos últimas décadas. Una reciente investigación de Ciccarelli y Dall Schmidt (2022), muestra que el número de publicaciones en revistas de análisis y estudios regionales que involucraron en sus títulos palabras como “historic”, “historical”, “history”, “path dependence” o “persistence”, ha crecido de manera muy significativa. Molema y Svensson (2020), publicaron hace poco el libro *Regional Economic Development and History*, en donde recopilan diversos capítulos que relacionan la historia con temas como la geografía, la interdependencia, la divergencia y la política rural y urbana. Los autores consideran que los estudios regionales están estrechamente ligados con la historia, pues los legados culturales e institucionales son centrales para explicar la dinámica política y económica, por lo que el pasado juega un papel crucial en la forma de entender el desarrollo económico, la planificación y las políticas regionales.

En los últimos años, con la introducción de nuevas metodologías para la construcción de bases de datos a nivel regional, los análisis de carácter cuantitativo han cobrado mayor relevancia. Una muestra de ello es la recopilación de series históricas de carácter regional

⁴⁴ En reporte se puede descargar en el siguiente enlace: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstreams/98a55578-1ab9-5eb2-9667-5bb6ed2a2e77/download>

realizada por Rosés y Wolf (2018) para diversos países europeos y el trabajo de Tirado Fabregat et al. (2020) para países de Latinoamérica. En estos libros se describe la evolución histórica de la desigualdad regional y se identifican patrones, que no siempre corroboran la hipótesis de la U-invertida propuesta por Williamson (1965).

Dentro del texto de Tirado Fabregat et al. (2020), Meisel y Hahn (2020) desarrollaron el caso colombiano. En términos generales, los autores encuentran que a lo largo del siglo XX no hubo convergencia regional en Colombia. Las regiones centrales del país concentraron buena parte del ingreso nacional, mientras que las periferias mantuvieron su rezago. En base a esto último, Meisel y Hahn (2020) invitan a detallar las causas del retraso de estas regiones, como una prioridad para diseñar estrategias que permitan mejorar sus condiciones económicas.

Este capítulo se alinea con este propósito, ya que profundiza el análisis regional en Colombia con una perspectiva histórica. Este ejercicio tiene por lo menos tres aportes importantes. Primero, amplía el análisis regional hasta finales del siglo XIX, lo que brinda un nuevo panorama y contexto histórico para entender el problema de las regiones. Segundo, permite posicionar a cada región en relación con las otras en base una medida de producción. Finalmente, presenta una estimación de los coeficientes de desigualdad personal y factorial que sirven como punto inicial para analizar los efectos de la Primera Globalización.

La preocupación por la dimensión regional ha sido una constante en el análisis económico colombiano. La visión de Colombia como un país de regiones es una idea generalizada en diversos campos académicos (CINEP, 1998; Palacios y Safford, 2012). Esta fragmentación regional del país parece haber estado presente a lo largo de la historia. Por ejemplo, para el periodo previo a la independencia, McFarlane (1997, p. 62) comenta que: “Nueva Granada era un mosaico de regiones separadas de las demás por largas distancias y terrenos dificultosos, y distinguidas por diferencias culturales surgidas de variaciones en la mezcla local de europeos, indígenas y africanos”. Respecto a inicios del siglo XX, Posada (1998, p. 25) cita la opinión de un diplomático chileno que visitaba el país y concluía: “no ha existido, ni ha podido existir, una sociedad colombiana, sino diferentes sociedades aisladas entre sí”.

En línea con lo anterior, como menciona Posada (1998), generalizar a partir de una experiencia regional particular resultaría en una imagen incorrecta de Colombia. Sin embargo, se cometería otro error si el análisis nacional ignora el componente regional. Creemos que esta condición también es adecuada para estudiar los hechos económicos desde una perspectiva histórica, particularmente un concepto como la desigualdad de ingresos, cuya esencia es precisamente reconocer las diferencias.

No existen para Colombia estimaciones conjuntas de desigualdad y producción regional en el siglo XIX. Mejía (2016) muestra que se han realizado algunas estimaciones específicas para las regiones de Bogotá y Antioquia. Esta carencia de información cuantitativa ha limitado el análisis de los patrones de desarrollo regional en el país, pues se carece de un punto inicial que le dé sentido a la dinámica temporal y al análisis comparativo. Las estimaciones de desigualdad en las regiones solo están disponibles desde la segunda mitad del siglo XX. Es decir, ignoran las transformaciones económicas previas que explican en gran medida las diferencias regionales actuales. Este capítulo ofrece un conjunto de estimaciones regionales de desigualdad y producción per cápita para 1870. Este punto temporal es importante como referencia inicial, ya que se considera como el momento en el cual Latinoamérica empieza a participar activamente del comercio mundial, en lo que se ha definido como Primera Globalización. La gran ventaja de los resultados regionales que se muestran es que todos comparten un mismo conjunto de supuestos y fuentes de información.

Las estimaciones que se presentan se basan en la Tabla Social que se describió en el Capítulo 3. Por un lado, los resultados de producción per cápita sugieren una recomposición regional respecto a la situación observada en el periodo Colonial. Las regiones con relevancia económica durante este periodo (Cauca, Santander y Bolívar) pierden importancia y Cundinamarca, Antioquia y Panamá se consolidan como las zonas más ricas en 1870. Estos cambios se debaten a la luz de la información histórica disponible y se contrastan con otras posturas que han indagado la cuestión.

Por otro lado, se presentan los coeficientes de Gini para los nueve estados que componían la nación en 1870. Se encuentra que la región más desigual fue Cundinamarca y la más equitativa Antioquia. Estos resultados se analizan y complementan con la información de la distribución factorial del ingreso, de la desigualdad de los ingresos factoriales (trabajo

y capital) y de la composición del empleo. En base a este ejercicio es posible identificar ciertos patrones regionales que explican los niveles de desigualdad. Se observa también que lo más importante para explicar la desigualdad total fue la desigualdad interna de las regiones, y que las diferencias del ingreso promedio de cada región eran marginales en la explicación.

Este capítulo está segmentado en siete secciones incluyendo esta introducción. Seguidamente, se presenta una revisión de la literatura alrededor de la estimación regional de desigualdad. En las secciones 3 y 4 aparece un contexto histórico regional y algunos análisis comparativos de cifras poblacionales y ocupacionales de las regiones. En la sección 5 se presentan los resultados tanto de producción como desigualdad regional, para dar paso al ejercicio de descomposición de la desigualdad total por regiones en la sección 6. Finalmente se cierra con las conclusiones.

4.2. Revisión de literatura

Es posible identificar dos líneas de estudio entorno al análisis de largo plazo de la desigualdad con perspectiva regional. El primero cuenta con una amplia literatura y discute la dinámica de la desigualdad entre regiones, usando el PIB per cápita de cada región como medida para aproximar las diferencias a lo largo del tiempo. En este enfoque sobresalen el concepto de convergencia como criterio para analizar si las brechas entre regiones se han cerrado a lo largo del periodo de análisis, y el estudio de la U-invertida propuesta por Williamson (1965). Esto es comprobar si a largo plazo se observa esta forma en la relación entre el nivel de renta per cápita y la desigualdad regional. De esta manera la desigualdad regional se entiende y se calcula como la dispersión de los ingresos per cápita de las regiones.

En esta línea, el trabajo de Tirado Fabregat et al. (2020) compila datos para el análisis de desigualdad regional en nueve países Latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela) desde el último tercio del siglo XIX hasta 2010. Si bien cada país ha seguido su patrón propio, en general, para el conjunto de América Latina se constata que la desigualdad regional es actualmente menor que hace 150 años. Las fuerzas subyacentes a esta evolución han mutado a lo largo de distintas etapas. Durante la

Primera Globalización las disparidades regionales en el conjunto de las regiones se contrajeron a tenor de la convergencia en renta per cápita de los países latinoamericanos, mientras que en la etapa de industrialización sustitutiva de importaciones la reducción de las disparidades internas fue la fuerza más relevante (Tirado Fabregat et al., 2020).

Respecto a la hipótesis de la U-invertida, estos mismos autores confirman este comportamiento para países europeos como España, Portugal e Italia entre 1860 y 2010. Es decir, a medida que se avanza en el proceso de desarrollo, la desigualdad regional experimenta un crecimiento inicial, patrón que se revierte con niveles más altos de ingreso por habitante. Por el contrario, en Latinoamérica los resultados fueron heterogéneos. Por ejemplo, en Argentina y Bolivia la desigualdad regional se incrementa interrumidamente más allá de la etapa de desarrollo. En Uruguay y Chile el comportamiento fue un decrecimiento de la desigualdad regional, aunque para niveles muy altos de renta per cápita la tendencia se revierte levemente. Finalmente, en Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela si es posible identificar la forma de U-invertida.

El caso colombiano incluido en el texto de Tirado Fabregat et al. (2020) fue desarrollado por Meisel y Hahn (2020), quienes estudiaron la inequidad regional en el país entre 1926 y 2018. Debido a que no disponían de la producción regional para la primera mitad del siglo XX, estos autores recurren a los depósitos bancarios como proxy para aproximarla. Los mismos autores reconocen las limitaciones de usar este método. La concentración de los depósitos bancarios en ciertas regiones podría sobreestimar su participación en el PIB nacional. Además, los depósitos bancarios pueden no ser una buena aproximación de actividades centrales en la estructura económica de la época, por ejemplo, la agricultura (Meisel y Hahn, 2020, p. 192). Con estas limitaciones presentes, los autores concluyen que no hubo evidencia de convergencia regional en Colombia en el periodo considerado. De otra parte, como se mencionó antes, estos datos muestran el comportamiento de U invertida entre desigualdad regional y el PIB per cápita.

La cuestión de convergencia regional en Colombia había sido debatida previamente por Cárdenas et al. (1993) y Meisel (1993). Mientras que el primero argumentaba un proceso de convergencia a lo largo del siglo XX, el segundo negaba esta conclusión y sostenía que la dispersión de los ingresos per cápita de las regiones se había incrementado. Es preciso

mencionar que este primer enfoque no tiene en cuenta la desigualdad interna de las regiones, solo compara sus diferencias en términos de ingresos por habitante. Esto es un punto importante para el debate de este capítulo, pues como se mostrará a lo largo del mismo la desigualdad dentro de las regiones es el principal motor del aumento la desigualdad total en Colombia en 1870.

La segunda línea de investigación se ha enfocado en el análisis de la desigualdad propia de las regiones en el largo plazo, es decir, construir indicadores que caractericen las distribuciones particulares del ingreso en cada región. En este enfoque la literatura es mucho más limitada. La escasa información regional (principalmente de ingresos) y el detalle que se requiere ha limitado la aplicación de ejercicios cuantitativos. Dentro de esta segunda línea hay dos aproximaciones. La primera es estimar indicadores de desigualdad para regiones específicas dentro de un país, aprovechando información puntual disponible. La segunda construye un modelo nacional, que logra desagregar la información regional bajo un mismo conjunto de supuestos y métodos. De esta forma se tienen datos regionales de desigualdad que le dan consistencia al dato nacional. Los resultados que se presentan en este cuarto capítulo se enmarcan dentro de esta última aproximación. Con este contexto, a continuación se presentarán diversos trabajos que estiman índices de desigualdad de ingreso regionales entre finales del siglo XIX e inicios del XX.

Entre los trabajos centrados en el análisis de la desigualdad en regiones específicas sobresale el de Bengtsson y Molinder (2024), quienes estiman la desigualdad de ingresos en Estocolmo entre 1870 y 1970. A partir de información fiscal, los autores logran construir una base de datos detallada de individuos y hogares que pagaron el impuesto sobre el ingreso en 10 cohortes temporales a lo largo de la ventana previamente descrita. Encuentran que la desigualdad medida por el coeficiente de Gini siguió dos tendencias. Entre 1870 y 1920 la desigualdad fue alta (fluctuó entre 0,6 y 0,7), a partir de este momento y hasta 1970 hay una reducción constante en el coeficiente de Gini llegando a niveles de 0,5 para las estimaciones de individuos. En el primer tramo, los autores argumentan que la alta desigualdad provenía de un significativo diferencial entre los ingresos de las clases altas y las clases bajas, en 1870 el 10% más rico se apropiaba de cerca del 65% del ingreso total. A partir de 1920 se observa un cambio estructural que reduce la participación de las actividades de baja remuneración y

un incremento de las del tramo medio de la distribución. Así, en 1930 la participación del 10% más rico se había reducido a 40% y a cerca de 25% en 1970.

Álvarez y Nicolini (2010) presentan un análisis para la región de Tucumán en Argentina. En base al Censo de la República de Argentina del año 1889 los autores construyen una Tabla Social con 158 categorías ocupacionales, que complementan con diversa información de ingresos. Los ingresos del factor trabajo provienen de diferentes memorias, anuarios y reportes de la región. Para estimar los ingresos de la propiedad agrícola utilizan la información de los principales cultivos de la provincia. Finalmente, utilizan los datos del stock de capital promedio de establecimientos industriales y comerciales suministrados por el Censo económico, e imputan una tasa de ganancia del 8% para obtener los beneficios del capital. Los autores obtienen un coeficiente de Gini de 0,58 para la región, superior al Gini de 0,43 calculado por Prados de la Escosura (2007) para Argentina en 1890.

Para Colombia, García Jimeno y Robinson (2010) presentan una estimación de desigualdad de ingresos para Antioquia a mediados del siglo XIX. Los autores utilizan la información del *Catastro de ingresos de 1853* y la *Lista de Contribuyentes de Caminos de 1856*. La primera es un registro del número y el ingreso respectivo de los trabajadores que recibían más de 100 pesos al año. Esta base incluye en su gran mayoría hombres (99%) y las pocas mujeres que aparecen figuran con ingresos muy altos. La segunda fuente de información agrupaba a todos los hombres en edad de trabajar en diferentes rangos de ingresos (no incluía el ingreso específico). Esta es mucho más general que la primera, pues contabilizaba a los individuos con ingresos por debajo de los 100 pesos. Aunque los autores comentan que no siempre hubo corresponsabilidad entre ambas bases, combinando ambas fuentes construyeron una base de 7.691⁴⁵ hombres en 28 de los 60 distritos de Antioquia. Posteriormente, ajustaron una curva log-normal a los datos de la muestra aplicando el método de máxima verosimilitud. Usando las distribuciones resultantes imputaron un ingreso para aquellos trabajadores que figuraban en la categoría más baja de ingreso, menor a los 100 pesos. El coeficiente de Gini resultante para Antioquia fue de 0,51, inferior al que se obtiene

⁴⁵ Según el Censo de 1851 entre las provincias de Medellín y Antioquia habían cerca de 38 mil hombres mayores de 16 años, por lo que esta muestra representaría el 20% de los hombres en edad de trabajar.

más adelante en este capítulo. Cuando se presenten estos resultados se hará una mención específica de las posibles causas de la diferencia.

Los trabajos que analizan la desigualdad dentro de todas las regiones de un país con perspectiva histórica son escasos. En concreto, son reseñables los de Price y Sommeiller (2014) para Estados Unidos, Bartels et al. (2023) para Alemania y Beltrán Tapia y Martínez Galarraga (2020) para España. Usando información impositiva, Price y Sommeiller (2014) estiman la participación del 1% más rico en el ingreso total en los 50 estados de los Estados Unidos entre 1917 y 2011. En el corte inicial, la participación del 1% más rico fluctuó entre un 14% en los Estados del sur y del oeste y alrededor de un 23% en las regiones del noreste, con un valor nacional de cerca del 18%. En todos los estados la desigualdad se incrementó hasta 1928, momento desde el cual se apreció una constante disminución acompañada de una reducción en las diferencias regionales. A partir de la década de los ochenta ambos comportamientos se revierten, de tal manera que la desigualdad se incrementó y las brechas entre regiones se ampliaron. Para 2011 la participación del 1% más rico llega a un 22,5%, la más alta nuevamente estuvo en las regiones del noreste con una participación cercana al 24% y la más baja en el sur con una cifra cercana al 16%.

Como en el caso anterior, Bartels et al. (2023) usa información fiscal para estimar la participación del 1% más rico en 28 distritos de Alemania entre 1874 y 1913. A diferencia del trabajo anterior, su propósito no es analizar las tendencias y diferencias regionales en términos de distribución de ingreso, sino testear empíricamente algunas conclusiones del pensamiento marxista. Para esto construyen un panel con observaciones de los 28 distritos en 21 cohortes temporales para un total de 588 observaciones. Mediante la aplicación de regresiones los autores demuestran que la acumulación de capital generó incrementos de la participación de este factor en el ingreso total, lo que a su vez aumentó la desigualdad. No obstante, no encuentran evidencia de que la concentración de capital haya impulsado el apoyo político a movimientos socialistas.

Beltrán Tapia y Martínez Galarraga (2020) presentan medidas de desigualdad regional para España entre 1860 y 1930. Los autores utilizan como índice de desigualdad la relación entre el ingreso medio por trabajador y el salario de los trabajadores de baja cualificación. Incrementos de este índice reflejarían un deterioro de la desigualdad, ya que

significa que los ingresos promedio de la economía crecen más rápido que la parte baja de la distribución. A partir de la información de 49 provincias en cinco cohortes de tiempo, el análisis de regresión muestra que la desigualdad tiende a reducirse a medida que las provincias incrementan los niveles de industrialización y urbanización, y se incrementa frente a aumentos de las tasas de fertilidad y densidad poblacional.

Recientemente Alfani (2024) ha publicado los resultados del proyecto EINITE (Economic Inequality across Italy and Europe) que estima la evolución de la desigualdad en Europa entre los años 1300 y 1800, aunque en algunos casos la información se extiende hasta el siglo XX. Además de integrar el periodo preindustrial, este proyecto logra construir índices de desigualdad comparables entre países. Sus resultados son interesantes para los propósitos de este capítulo, porque muchas de sus estimaciones son a nivel de región (ciudad, comunidades, estados, reinos etc.). No obstante, son necesarias dos aclaraciones. Primero, se recurre a este tipo de información no porque el propósito sea estudiar la dinámica regional de la desigualdad, sino por una cuestión de disponibilidad de información. En ese sentido, se aprovecha información histórica de regiones puntuales para estimar coeficientes de desigualdad a lo largo del tiempo, a partir de los cuales se trata de caracterizar comportamientos nacionales. Segundo, gran parte de la información utilizada proviene de registros históricos de pagos de impuestos. Ya que el pago de impuestos estaba asociado principalmente a la propiedad, en la mayoría de casos se tiene estimaciones de desigualdad de la riqueza y no del ingreso.

Dentro de las distintas estimaciones de este proyecto sobresalen las de Alfani (2015) para Italia, Ryckbosch (2016) para Países Bajos, Alfani et al. (2022) para Alemania y Alfani y García Montero (2022) para Inglaterra. Los autores encuentran que a lo largo de estos 700 años la desigualdad ha aumentado, con la excepción de dos momentos históricos, ambos precedidos por catástrofes mundiales. El siglo posterior a la pandemia de la Peste Negra, y los años que siguieron a las Guerras Mundiales del siglo XX. En el primer caso, luego de la pandemia se observó una significativa fragmentación de la propiedad, ya sea porque quienes sobrevivieron heredaron mucha más tierra de la que necesitaban, lo que impulsó la venta, o porque el mismo proceso de sucesión fragmentaba la propiedad entre los distintos herederos.

En el segundo caso se destaca el papel de los sistemas tributarios progresivos, tendencia que se revierte a partir de los años 1970 y 1980.

Para cerrar esta revisión, se incluyen los trabajos que presentan métodos de estimación similares a los que se discuten en este capítulo. La esencia es la construcción de modelos agregados que tengan la posibilidad de segmentar la información por regiones. Esto implica que los cálculos regionales compartan supuestos y fuentes de información, además de que las estimaciones regionales den consistencia a la estimación nacional de desigualdad.

Modalsli (2018) presenta una estimación de la desigualdad nacional, regional y municipal para Noruega en 1868. Este autor logra compilar diversas fuentes de información que le permiten construir una base de datos completa que relaciona a la población trabajadora masculina y sus ingresos. Aprovechando los datos de un registro de votantes varones en 1865 que aportaba información de ocupaciones e ingresos, los datos del Censo de 1868 y diferentes fuentes tributarias y de ingreso, el autor logra construir una base de datos individualizada para 373 mil hombres mayores de 25 años, con sus respectivas ocupaciones e ingresos. Con estos datos estima coeficientes de Gini nacionales, regionales y municipales, aunque el hecho de solo incluir hombres pueda haber sesgado los resultados. Primero, muestra que al aumentar el número de categorías ocupacionales el valor del índice de Gini aumenta. Por ejemplo, pasa de 0,39, a 0,48 y 0,54 a medida que se mueve de sólo 20 categorías ocupacionales promedio, a considerar las categorías por municipio y, por último, a tomar los individuos como unidad de análisis. Además, concluye que la desigualdad aumenta con el nivel de renta de los municipios, y que los métodos de producción agrícola empleados en los municipios son más relevantes como determinantes de la desigualdad que el patrón de modernización estructural propuesto por Kuznets. Finalmente, muestra una correlación positiva entre el Gini de la tierra en 1838 y el Gini del ingreso en 1868, confirmando la alta influencia de la estructura de la tenencia de la tierra sobre los mecanismos de apropiación del ingreso.

El trabajo de Bértola et al. (2009) para Brasil está mucho más en línea con el propósito de este capítulo. Los autores construyen Tablas Sociales para 1872 y 1920, y analizan la dinámica nacional y regional de la desigualdad para las cinco grandes regiones en las que se agrupan las 21 provincias. En términos generales, se observa un incremento del coeficiente

de Gini a lo largo del periodo (de 0,56 a 0,62). Regionalmente, solo en la zona del sureste hay reducciones en el coeficiente (0,64 a 0,59) y específicamente en la provincia de Rio de Janeiro en donde pasó de 0,76 a 0,61. Se considera que la abolición de la esclavitud pudo afectar negativamente a los ingresos de los propietarios de esclavos y de las élites de las sociedades esclavistas. Tanto en 1870 como en 1920 el componente más importante para explicar la inequidad total fue la desigualdad dentro de cada región, mientras que la diferencia de ingresos entre regiones tuvo muy poca incidencia. Es más, en 1920 la desigualdad entre regiones pierde aún más peso. Esto se debe, en cierta medida, al retroceso de Río de Janeiro entre ambas fechas.

Salas Aron (2021) analiza la evolución de la desigualdad regional y nacional de Argentina a lo largo de la Primera Globalización, con Tablas Sociales construidas tomando como base los Censos de 1895 y 1914. El autor parte de 165 categorías, que va ampliando a medida que incorpora desagregaciones en los empleados públicos, los propietarios agrícolas y ganaderos y los propietarios industriales y comerciales. En ese sentido, el número de categorías por región varía dependiendo de la información disponible. Por ejemplo, en la Ciudad de Buenos Aires se consideran 299 categorías en 1895 y 431 en 1913, mientras que en Salta se llega a las 199 y 268 respectivamente.

En términos nacionales, este trabajo encuentra un Gini que se incrementó de 0,456 a 0,489 entre 1895 y 1914. Según Salas Aron (2021) este resultado contradice los resultados de Williamson (2002) y Prados de la Escosura (2007) quienes encontraban incrementos mucho más grandes a lo largo de la Primera Globalización. Los ingresos que más crecieron fueron los del tramo medio de la distribución y los del 10% más rico del país. En términos regionales, en ambos años se encuentra una relación positiva entre el ingreso promedio de las regiones y sus niveles de desigualdad. Además, hay evidencia de cierre de brechas regionales de la desigualdad, pues el coeficiente de Gini creció más en aquellas regiones originalmente igualitarias. No obstante, el autor enfatiza en que tras el comportamiento nacional se oculta una diversidad de resultados regionales que dependieron de las transiciones económicas específicas de cada provincia. “Las economías provinciales se movieron en forma autónoma, con una evolución dispar entre ellas, que dependió

fuertemente del desarrollo endógeno de la estructura productiva de las mismas” Salas Aron (2021, p. 123).

4.3. Contexto histórico

Conforme con Bejarano (1980, p. 21) en 1870 el liberalismo alcanzaba su cenit político e ideológico. Desde mitad del siglo, bajo el primer gobierno de Tomás Cipriano de Mosquera (1845-1849), el país logró avanzar en muchas de las reformas necesarias para modernizar la economía nacional e integrarla al comercio mundial. Según Melo (2015, p. 138), existía un acuerdo entre los dirigentes liberales para que en la medida de lo posible se redujera la intervención del Estado en la actividad económica, concentrando su acción en el fomento de la educación pública y el desarrollo de la infraestructura. Sería la iniciativa privada la que debería asumir la actividad productiva y comercial del país.

Muchas de estas reformas buscaban la modernización del sistema tributario nacional, que para la época seguía manteniendo la misma estructura de la colonia. Para 1847, cerca del 89% de los ingresos del gobierno central provenían de cuatro fuentes. Los estancos del tabaco y el aguardiente (53%), impuestos de aduana (22%), el diezmo como impuesto a la producción agrícola (6%) y el quinto de oro que gravaba la producción de oro (4,5%) (Melo, 2015, p. 141). Un primer paso en ese sentido fue la eliminación de los estancos del aguardiente y el tabaco, lo que generó un efecto positivo sobre la producción, principalmente de tabaco. Conforme con las cifras de Ocampo (1984, p. 100), la participación de este producto en las exportaciones totales pasó de un 3,6% entre 1840/1845 a cerca de un 37,3% en 1864/1870.

Por otra parte, las reformas también incluyeron la descentralización del sistema de rentas y gastos, no solo otorgándole a las regiones la autonomía sobre algunas rentas vigentes, sino, además, mediante la posibilidad de eliminar y crear nuevas fuentes de ingresos. Este proceso contribuyó a la eliminación de una gran cantidad de tributos, que como menciona Tirado Mejía (2019, p. 135) “no tenían una finalidad concreta y solo frenaban el desarrollo del comercio”. Muchas regiones impulsaron impuestos sobre la renta como forma de suplir

los impuestos eliminados. Tales impuestos tuvieron una marcada oposición política, lo que puede explicar que no tuvieran el impacto deseado en términos de recaudo. No obstante, Melo (2015) destaca que para 1873 representaron cerca del 15% de los ingresos de los estados.

Eliminados los ingresos fiscales asociados a los estancos de tabaco y aguardiente, serían los impuestos de aduana los más importantes dentro de la estructura impositiva del gobierno central. Conforme con Melo (2015), esto implicó que la política arancelaria entre 1850 y 1870 fluctuara entre dos objetivos. Por un lado, proporcionar los ingresos fiscales para hacer frente a los gastos del Gobierno, y por el otro, promover el libre comercio como política de los principios liberales. El mismo autor señala que en 1861 el país adelantó una reforma aduanera que simplificó el sistema, pasando de impuestos específicos por productos a gravámenes según volumen de importación. Este sistema no solo pretendía reducir los volúmenes de contrabando, sino que además, disminuía los costos administrativos tanto para el Gobierno como para los comerciantes.

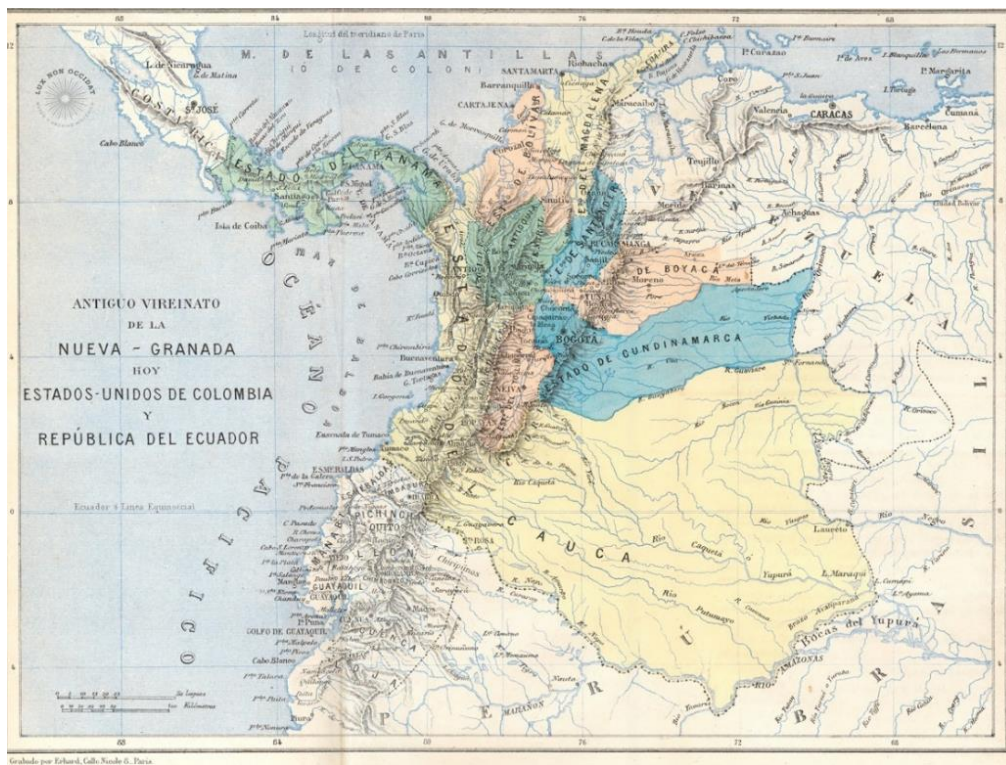
El alcance de las reformas de mitad de siglo también fue importante en otros aspectos de la vida económica y social. La abolición de la esclavitud, la liquidación de los resguardos⁴⁶ indígenas y la política de otorgamiento de tierras baldías por parte del Estado, puso en circulación una importante mano de obra y de tierras disponibles que rápidamente se vincularon a la agricultura de exportación. Además, para 1861, se formalizó el proceso de desamortización de bienes de manos muertas, que puso en remate vastísimas extensiones de tierra improductiva propiedad principalmente de la Iglesia. El proceso perseguía varios objetivos. Primero, vincular a la economía productiva toda la propiedad territorial que no se estaba aprovechando. Segundo, incrementar los ingresos fiscales del gobierno central. Tercero, a pesar de que no figuraba de manera explícita, generar una distribución más equitativa de la tierra a partir del fortalecimiento de los pequeños productores. Aunque en los dos primeros hubo avances importantes, el tercero fue una gran frustración, como menciona Tirado (2019, p. 138): “el latifundio clerical simplemente vino a ser sustituido por el

⁴⁶ Siguiendo a Tirado Mejía (2019, p. 33): “los resguardos eran porciones de terreno adjudicados colectivamente a los indígenas de un determinado clan o tribu. Las tierras de resguardo comprendían lo necesario para el mantenimiento de sus habitantes en ese momento y un excedente para cubrir las necesidades de crecimiento futuro de su población”

latifundio civil, y las tierras en otros tiempos de la iglesia vinieron a dar a manos de los comerciantes y generales liberales”.

Institucional y políticamente los esfuerzos reformistas de los liberales de mitad de siglo se materializaron en la Constitución de 1863. Una Constitución laica y federalista, que garantizaba los derechos individuales a la libertad de culto, enseñanza, expresión e imprenta y promulgaba y protegía el derecho a la propiedad y a la iniciativa privada. En términos administrativos, la Constitución de 1863 estableció una confederación en la que los nueve estados que la componían gozaban de autonomía administrativa, fiscal, militar y judicial, reduciendo considerablemente las funciones del Gobierno nacional. El Mapa 4.1 muestra la distribución geográfica de los nueve estados de la nación.

Mapa 4.1 Mapa político de los Estados Unidos de Colombia en 1870.



Fuente: <https://mapasmilhaud.com/mapas-antiguos/los-estados-unidos-de-colombia-1883/>

La autonomía que ganaron las regiones del país con la Constitución de 1863, es un punto de referencia inicial para estudiar y comparar el desempeño económico de los nueve estados de la nación. Aunque la orientación general era vincularse al comercio internacional a través de la exportación de materias primas y productos agrícolas, algunas regiones tuvieron más éxito que otras en este propósito.

4.4. Información poblacional y ocupacional de los nueve estados

En este apartado se procede a presentar un análisis comparado de las estructuras demográficas y ocupacionales de las nueve regiones del país, tomando como referencia los datos censales del año 1870. Se retomarán algunas explicaciones mencionadas en la sección 3.3 del Capítulo 3, pero se pretende aquí darle mayor profundidad a la luz del análisis histórico regional. El Cuadro 4.1 presenta un conjunto de información demográfica y territorial de los nueve estados que componían la nación, datos que se complementan con dos mediciones de densidad poblacional.

Cuadro 4.1. Datos demográficos y territoriales de los nueve estados colombianos en 1870.

| Región | Población total | Participación población (en %) | Territorio (km ²) | Participación extensión territorial (en %) | Territorio habitado (km ²) | Participación territorio habitado (en %) | Densidad poblacional por km ² (territorio total) | Densidad poblacional por km ² (territorio habitado) |
|--------------|-----------------|--------------------------------|-------------------------------|--|--|--|---|--|
| Antioquia | 365.974 | 12,5 | 59.025 | 4,4 | 33.000 | 11,2 | 6,2 | 11,1 |
| Bolívar | 241.704 | 8,3 | 86.375 | 6,5 | 30.538 | 10,3 | 2,8 | 7,9 |
| Boyacá | 498.541 | 17,1 | 70.000 | 5,3 | 30.000 | 10,1 | 7,1 | 16,6 |
| Cauca | 435.078 | 14,9 | 666.800 | 50,1 | 63.000 | 21,3 | 0,7 | 6,9 |
| Cundinamarca | 413.658 | 14,2 | 206.400 | 15,5 | 23.100 | 7,8 | 2,0 | 17,9 |
| Magdalena | 88.928 | 3,0 | 69.800 | 5,2 | 25.000 | 8,5 | 1,3 | 3,6 |
| Panamá | 208.751 | 7,2 | 82.675 | 6,2 | 36.175 | 12,2 | 2,5 | 5,8 |
| Santander | 433.178 | 14,9 | 42.200 | 3,2 | 18.500 | 6,3 | 10,2 | 23,4 |
| Tolima | 230.891 | 7,9 | 47.750 | 3,6 | 36.300 | 12,3 | 4,8 | 6,4 |
| Colombia | 2.916.703 | 100 | 1.331.025 | 100 | 295.613 | 100 | 2,2 | 9,9 |

Fuente: Elaboración propia en base al Censo de 1870

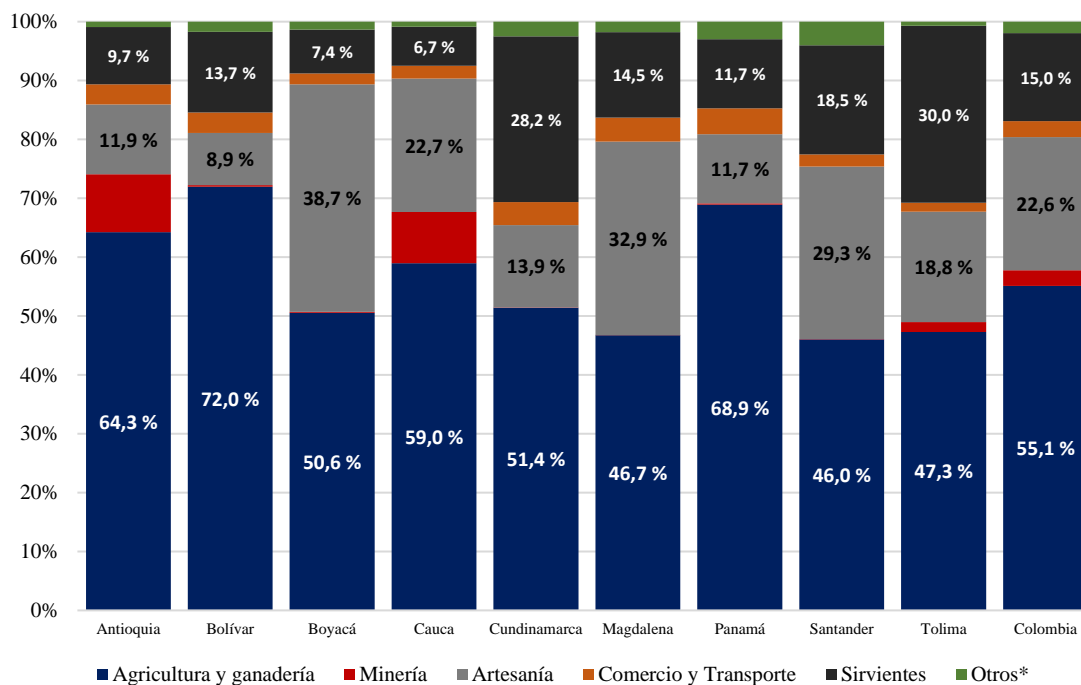
En términos poblacionales los estados más importantes eran Boyacá (17,1% del total), Cauca (14,9%), Santander (14,9%) y Cundinamarca (14,2%), superando cada uno las 400.000 personas. Con un poco menos de población figura Antioquia con 365.974 habitantes (12,5%), y cierran los estados de Bolívar (8,3%), Tolima (7,9%), Panamá (7,2%) y Magdalena (3%), con participaciones inferiores al 10% del total. Cerca de la mitad de la población se concentraba en las regiones centrales del país (Cundinamarca, Boyacá y Santander), lo que según los datos de Flórez y Romero (2010, p. 404) fue una constante desde el Censo de 1835. Las autoras argumentan que esta concentración se debe a que las zonas altas y frías del centro del país eran mucho menos propicias para la difusión de enfermedades como la fiebre amarilla y la malaria, favoreciendo la formación de centros poblados. Por otra parte, desde 1835 Antioquia y Cauca ganaron participación en la distribución poblacional del país, de tal manera que experimentaron las mayores tasas de crecimiento poblacional a lo largo del siglo XIX. El efecto de la colonización antioqueña y el poblamiento de zonas vírgenes en el occidente del país explican este comportamiento. En el siguiente capítulo se presentará una descripción detallada de este proceso.

El mismo Censo de 1870 brinda algunos detalles de la extensión territorial de los estados, información que figura en las columnas cuatro a siete del Cuadro 4.1. El estado más extenso en superficie era el Cauca con cerca del 50% del territorio total. No obstante, como revela el Mapa 4.1 y se confirma con los datos de extensión habitable, gran parte de este territorio no estaba habitado (cerca del 90%) pues correspondía a selva amazónica. En segunda instancia figura el estado de Cundinamarca con cerca de 206 mil kilómetros cuadrados, lo que representa alrededor de 15,5% del territorio total. Como en el caso anterior, solo una pequeña proporción (11,1%) de toda esta extensión territorial estaba habitada. La extensión de los demás estados se reduce significativamente respecto a los dos casos anteriores. Bolívar y Panamá tenían extensiones similares que alcanzan cerca del 6% del total. Con participaciones territoriales que estaban entre un 4,4% y un 5,2% figuran los estados de Antioquia, Boyacá y Magdalena. Cierran Tolima y Santander como los estados más pequeños territorialmente con menos del 4% de participación. A diferencia de Cauca y Cundinamarca, la proporción de superficie habitada en los restantes siete estados fue mucho más significativa, varió entre un 35,3% en Bolívar hasta cerca de un 76% en Tolima. Por esta razón su participación crece significativamente al analizar solo la superficie habitada.

Los estados menos densamente poblados por kilómetro cuadrado habitado eran Magdalena (3,6), Panamá (5,8) y Tolima (6,4); mientras que los más densamente poblados eran Santander (23,4), Cundinamarca (17,9) y Boyacá (16,6). Les sigue Antioquia con un valor de 11,1, algo superior al promedio nacional de 9,9. Cauca, la segunda región más poblada del país, presenta un indicador de densidad poblacional (6,9) menor al promedio nacional (9,9), debido principalmente a su mayor extensión territorial.

Entrando ahora al detalle ocupacional, el Gráfico 4.1 compara la estructura económica de los nueve estados. Aunque la mayoría de la población trabajadora se desempeñaba en el sector agropecuario, hay algunas diferencias importantes entre regiones. En la región de Bolívar esta actividad absorbió cerca del 72% de la población trabajadora total. Dos elementos sustentan esta realidad. Primero, esta región era la principal productora de tabaco con cerca del 70% del total nacional (Posada, 1998, p. 88). Esto toma relevancia si se tiene en cuenta que el tabaco era el segundo producto de exportación con una participación de 37,3% (Ocampo, 1984). Segundo, la ganadería también fue una actividad relevante. Posada (1988, p. 145) afirma que dados los recursos y condiciones existentes (demanda interna, disponibilidad de tierras, escasez de mano de obra) la ganadería era la industria racional para la región del Caribe. Si bien esta actividad cobró mayor importancia a mediados de los años setenta luego que finalizara el boom exportador del tabaco (Colmenares, 2017, p. 177), su producción fue relevante para abastecer la demanda local y proveer el cuero necesario para empacar el tabaco (Flórez Bolívar, 2012).

Gráfico 4.1. Distribución de la población trabajadora según actividad y estado para las regiones colombianas en 1870.



Fuente: Censo Nacional 1870, cálculos propios.

*En la categoría otros se incluye servidores públicos y profesiones liberales

En Magdalena también fue relevante la actividad ganadera. A ese respecto Vilorio de la Hoz (2014, p. 163) menciona:

Por las limitaciones agrológicas y a las instituciones heredadas del periodo colonial, durante el siglo XIX, en el Magdalena Grande se consolidó un modelo de ganadería extensiva. Esta actividad agropecuaria se caracterizó por ser de latifundio, con escasa generación de empleo, baja remuneración al trabajo y pobre nivel de tributación.

Por otra parte, el comercio de importación, especialmente de mercancías europeas impulsó el desarrollo económico del Magdalena durante la segunda mitad del siglo XIX. Esta actividad promovió la navegación fluvial, aprovechando el río Magdalena como conexión

principal entre el centro del país y la costa caribe. En línea con esto, el Censo de 1870 reporta una participación de 3% de las actividades de transporte, la más alta de todo el país.

Santander presentó la participación más baja del sector agropecuario, con un peso del 46%. Esto es cierto aun cuando esta región era la principal productora de café con cerca del 88% del total nacional (Mejía, 2015)⁴⁷. Una explicación a este resultado fue la alta participación del sector de las manufacturas con cerca de un 29%, en donde las mujeres representaban un 89% del total. A este respecto, el Socorro en Santander fue uno de los dos centros textiles más importantes del país a lo largo del siglo XIX (Gómez Cely et al., 2010, p. 5). La producción de sombreros también fue relevante. A pesar de que tenían como principal destino el consumo local, existen evidencias de exportaciones a Estados Unidos y las Antillas. Esta producción artesanal se realizaba en unidades familiares aplicando métodos rudimentarios, con una amplia participación femenina. Los artesanos varones se dedicaban a actividades más tradicionales como la carpintería, la sastrería y la herrería (Melo, 2015).

En línea con lo anterior, el otro centro textil del país fue Boyacá, principalmente con la producción de textiles de lana. El censo revela que esta actividad demandaba el 38,5% de toda la población trabajadora, el porcentaje más alto de todo el país. La producción textil era una actividad familiar, que a menudo servía como ingreso complementario al trabajo agrícola y en la que los niños y las mujeres tenían una participación muy alta. En efecto el 69% de los trabajadores de las actividades artesanales eran mujeres.

Cundinamarca y Tolima muestran algunos patrones similares. Primero, fueron las regiones en donde más alcance tuvieron las industrias de quina y añil, dos productos con auge exportadores puntuales en la segunda mitad del siglo XIX. Segundo, las participaciones del sector agropecuario y de manufacturas fueron inferiores al promedio nacional. Tercero, la población clasificada como sirviente fue significativa, alcanzando valores cercanos al 30%. Sin embargo, en Cundinamarca, particularmente por la función que ejercía la capital Bogotá, eran mucho más frecuentes las actividades laborales mejor remuneradas. Por ejemplo, tenía una alta participación de funcionarios públicos, casi el 20%

⁴⁷ Para 1870 el café aún no tomaba la relevancia que adquirirá para finales del siglo XIX e inicios del XX. Según Ocampo (1984), este producto representaba entre un 8 y un 16% de las exportaciones totales.

del total nacional. Además, concentraba cerca del 26% de todos los trabajadores del país catalogados como profesiones liberales. Las actividades de comercio también tuvieron relevancia en Cundinamarca: 2.61% de la fuerza laboral se encontraba en esta actividad, una ratio, solo superada por Panamá. Una parte de los comerciantes de Cundinamarca se dedicaban a importar manufacturas extranjeras que distribuían entre la élite bogotana y hacia provincias más pequeñas.

Antioquia y Cauca comparten dos características comunes. Primero, a pesar de la importancia del sector agropecuario, 64% y 59% respectivamente, ninguna de estas dos regiones producía significativamente un bien agrícola con fines de exportación (Tirado Mejía, 1978, p. 21; Valencia Llano, 1993, p. 143). De esta manera, la producción agrícola debía tener un alcance puramente local. Segundo, en ambas regiones fue importante la actividad minera. En Antioquia representó alrededor del 10% del trabajo total y en Cauca el 8,6%, muy superior al 2,6% nacional. Sin embargo, el modelo de producción era radicalmente distinto. Durante la segunda mitad del siglo XIX, el sector minero en Antioquia experimentó varios cambios que favorecieron su modernización. Entre estas se incluyen, la llegada del capital extranjero, las transformaciones sociales y técnicas, la consolidación de un mercado interno y una fuerza de trabajo con cierta movilidad. Esto significó que esta región produjera cerca del 61% del todo el oro que se exportaba (Mejía, 2015), que vale recordar era el principal producto de exportación nacional. Por el contrario, en Cauca, la actividad minera ya venía perdiendo relevancia con la abolición de la esclavitud, de tal manera que para 1870 se basaba en métodos muy artesanales de extracción, que no se comparaban con la tecnificación antioqueña. En Cauca, la actividad manufacturera o artesanal era más relevante en la estructura del empleo en comparación con Antioquia. Esta actividad mostraba cierto dinamismo, especialmente en la zona sur del estado (Pasto, Túquerres y Obando). Se destacaron tres productos relevantes: la producción de mantas (de lana y algodón) que se comercializaba con otras zonas del estado, la artesanía de la madera y el barniz y la producción de sombreros (Valencia Llano, 1993)

Panamá es la región con la tasa de participación laboral más alta del país: el 59% de la población reportó alguna actividad, frente a un promedio nacional del 52%. Aunque cerca del 68% de esta población estaba en el sector agropecuario, una fuente importante de la

actividad económica de este estado era el tráfico de personas y mercancías derivado de su posición estratégica. Este proceso se inició con el tránsito desde y hacia California, guiado por el oro recientemente descubierto, y se consolidó con la construcción del Ferrocarril de Panamá en 1855. El Censo Nacional de 1870 refleja esta realidad económica con la participación laboral en actividades comerciales (3%), superior a la de todos los demás estados (1,8% en promedio).

El Cuadro 4.2 muestra la distribución de los trabajadores de cada una de estas regiones en las categorías definidas en el Capítulo 3. Por su parte, el Cuadro 4.3 presenta el ingreso anual promedio en pesos corrientes estimado para cada una de estas categorías en las nueve regiones. Finalmente, en el Cuadro 4.4 se ve el ingreso total anual por categoría y región. Por motivos de extensión solo figura el escenario medio de las simulaciones, el cual consideraba 550.000 trabajadores internos y 35.000 grandes propietarios (agropecuarios y no agropecuarios).

Cuadro 4.2. Número de integrantes por categoría ocupacional y región en 1870.

| Categoría | Antioquia | Bolívar | Boyacá | Cauca | Cundinamarca | Magdalena | Panamá | Santander | Tolima |
|------------------------------------|-----------|---------|--------|--------|--------------|-----------|--------|-----------|--------|
| Interno - Hombre mayor | 37.740 | 26.353 | 46.954 | 42.628 | 38.488 | 7.827 | 24.411 | 46.414 | 22.027 |
| Interno - Mujer | 5.118 | 2.924 | 17.768 | 32.679 | 10.637 | 744 | 21.482 | 5.228 | 4.729 |
| Interno - Hombre joven | 24.322 | 14.207 | 30.691 | 26.301 | 23.129 | 4.747 | 12.044 | 27.075 | 14.796 |
| Pequeño propietario - Hombre mayor | 14.344 | 9.797 | 17.762 | 15.814 | 14.375 | 2.889 | 8.911 | 17.567 | 8.316 |
| Pequeña propietaria - Mujer | 2.042 | 1.166 | 7.089 | 13.038 | 4.244 | 297 | 8.570 | 2.086 | 1.886 |
| Pequeño propietario - Hombre joven | 8.538 | 4.801 | 10.639 | 8.756 | 7.835 | 1.564 | 3.943 | 9.474 | 5.093 |
| Capataces | 3.124 | 2.635 | 4.285 | 4.873 | 3.948 | 937 | 2.812 | 3.791 | 2.133 |
| Minería nivel alto | 515 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Minería nivel medio | 2.573 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Minería nivel bajo | 7.204 | 192 | 341 | 8.883 | 130 | 6 | 219 | 111 | 979 |
| Minería - mujeres | 4.288 | 10 | 38 | 12.737 | 4 | - | 30 | 12 | 1.107 |
| Manufacturas - maestros | 1.778 | 778 | 10.575 | 5.673 | 2.809 | 1.385 | 1.430 | 7.265 | 2.390 |
| Manufacturas aprendices - hombres | 6.248 | 3.571 | 22.082 | 8.812 | 8.389 | 1.668 | 7.040 | 3.878 | 653 |
| Manufacturas aprendices - mujeres | 9.751 | 3.428 | 73.090 | 42.242 | 16.889 | 10.797 | 5.832 | 61.503 | 20.853 |
| Transporte - hombres | 1.303 | 1.658 | 1.205 | 2.229 | 2.009 | 1.211 | 1.791 | 1.170 | 474 |
| Transporte - mujeres | 11 | - | 2 | 11 | 486 | - | - | 146 | - |
| Comercio - nivel alto | 672 | 242 | 718 | 517 | 771 | 81 | 491 | 708 | 241 |

| Categoría | Antioquia | Bolívar | Boyacá | Cauca | Cundinamarca | Magdalena | Panamá | Santander | Tolima |
|--|----------------|---------------|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| Comercio - nivel bajo | 2.689 | 969 | 2.872 | 2.069 | 3.086 | 323 | 1.963 | 2.832 | 965 |
| Comercio - mujeres | 372 | 113 | 142 | 520 | 1.379 | 91 | 1.073 | 312 | 196 |
| Servidores públicos de orden nacional- nivel alto | - | - | - | - | 205 | - | - | - | - |
| Servidores públicos de orden nacional- nivel medio | - | - | - | - | 269 | - | - | - | - |
| Servidores públicos de orden nacional- nivel bajo | - | - | - | - | 977 | - | - | - | - |
| Servidores públicos - nivel alto | 111 | 427 | 210 | 181 | 683 | 178 | 343 | 238 | 167 |
| Servidores públicos - nivel medio | 133 | 108 | 88 | 138 | 314 | 101 | 243 | 527 | 71 |
| Servidores públicos - nivel bajo | 338 | 281 | 373 | 368 | 1.250 | 311 | 494 | 173 | 315 |
| Servidores públicos mujeres | - | 4 | - | - | 28 | 1 | - | 24 | - |
| Profesiones liberales - hombres | 670 | 472 | 1.292 | 1.272 | 1.890 | 149 | 754 | 2.269 | 275 |
| Profesiones liberales - mujeres | 134 | 243 | 1.790 | 171 | 938 | 12 | 1.787 | 6.545 | 78 |
| Sirvientes - hombres | 3.396 | 5.451 | 1.868 | 7.207 | 19.979 | 2.437 | 6.247 | 17.226 | 15.479 |
| Sirvientes - mujeres | 11.435 | 6.812 | 18.491 | 9.488 | 37.416 | 3.628 | 8.102 | 28.055 | 22.694 |
| Propietarios agropecuarios | 3.124 | 2.635 | 4.285 | 4.873 | 3.948 | 937 | 2.812 | 3.791 | 2.133 |
| Propietarios no agropecuarios | 977 | 372 | 864 | 1.111 | 1.279 | 158 | 874 | 501 | 326 |
| Total | 152.949 | 89.648 | 275.514 | 252.593 | 207.785 | 42.478 | 123.697 | 248.920 | 128.375 |

Fuente: Elaboración propia en base a los supuestos del Capítulo 3

Cuadro 4.3. Ingreso anual promedio por categoría y región en pesos corrientes para 1870.

| Categoría | Antioquia | Bolívar | Boyacá | Cauca | Cundinamarca | Magdalena | Panamá | Santander | Tolima |
|------------------------------------|-----------|---------|--------|-------|--------------|-----------|--------|-----------|--------|
| Interno - Hombre mayor | 62,0 | 52,9 | 46,5 | 53,0 | 59,1 | 48,2 | 59,7 | 49,2 | 51,7 |
| Interno - Mujer | 26,3 | 21,7 | 17,9 | 21,1 | 23,5 | 19,1 | 25,2 | 20,4 | 21,6 |
| Interno - Hombre joven | 35,2 | 29,5 | 25,0 | 29,1 | 32,4 | 26,4 | 33,8 | 27,6 | 29,1 |
| Pequeño propietario - Hombre mayor | 81,7 | 102,3 | 61,0 | 69,7 | 77,7 | 63,4 | 78,7 | 96,3 | 78,9 |
| Pequeña propietaria - Mujer | 35,0 | 39,7 | 23,6 | 28,0 | 31,1 | 25,3 | 33,5 | 37,6 | 32,3 |
| Pequeño propietario - Hombre joven | 46,7 | 55,3 | 33,0 | 38,4 | 42,8 | 34,8 | 44,8 | 52,3 | 43,9 |
| Capataces | 274,7 | 240,0 | 219,7 | 245,2 | 273,8 | 223,5 | 265,6 | 221,4 | 231,8 |
| Minería nivel alto | 799,0 | | | | | | | | |
| Minería nivel medio | 402,9 | | | | | | | | |
| Minería nivel bajo | 128,8 | 73,4 | 67,2 | 75,0 | 83,8 | 68,4 | 81,3 | 67,7 | 70,9 |
| Minería - mujeres | 28,0 | 24,5 | 22,4 | 25,0 | 27,9 | | 27,1 | 22,6 | 23,6 |
| Manufacturas - maestros | 229,8 | 200,8 | 183,7 | 205,1 | 229,0 | 187,0 | 222,2 | 185,2 | 193,9 |
| Manufacturas aprendices - hombres | 75,4 | 62,3 | 51,7 | 60,8 | 67,7 | 55,1 | 72,3 | 58,5 | 62,0 |
| Manufacturas aprendices - mujeres | 25,1 | 20,8 | 17,2 | 20,3 | 22,6 | 18,4 | 24,1 | 19,5 | 20,7 |
| Transporte - hombres | 212,4 | 199,4 | 135,9 | 183,1 | 211,0 | 190,4 | 198,6 | 146,6 | 151,2 |

| Categoría | Antioquia | Bolívar | Boyacá | Cauca | Cundinamarca | Magdalena | Panamá | Santander | Tolima |
|---|-----------|---------|---------|---------|--------------|-----------|---------|-----------|---------|
| Transporte - mujeres | 70,8 | | 45,3 | 61,0 | 70,3 | | | 48,9 | |
| Comercio - nivel alto | 1.021,9 | 953,6 | 771,2 | 896,2 | 1.055,1 | 926,2 | 1.105,5 | 863,1 | 940,9 |
| Comercio - nivel bajo | 274,7 | 240,0 | 219,7 | 245,2 | 273,8 | 223,5 | 265,6 | 221,4 | 231,8 |
| Comercio - mujeres | 91,6 | 80,0 | 73,2 | 81,7 | 91,3 | 74,5 | 88,5 | 73,8 | 77,3 |
| Servidores públicos de orden nacional - nivel alto | | | | | 2.354,5 | | | | |
| Servidores públicos de orden nacional - nivel medio | | | | | 949,2 | | | | |
| Servidores públicos de orden nacional - nivel bajo | | | | | 380,4 | | | | |
| Servidores públicos - nivel alto | 1.021,9 | 953,6 | 771,2 | 896,2 | 1.055,1 | 926,2 | 1.105,5 | 863,1 | 940,9 |
| Servidores públicos - nivel medio | 574,1 | 486,4 | 442,8 | 491,9 | 514,8 | 420,8 | 483,9 | 586,2 | 640,3 |
| Servidores públicos - nivel bajo | 274,7 | 240,0 | 219,7 | 245,2 | 273,8 | 223,5 | 265,6 | 221,4 | 231,8 |
| Servidores públicos mujeres | | 80,0 | | | 91,3 | 74,5 | | 73,8 | |
| Profesiones liberales - hombres | 274,7 | 240,0 | 219,7 | 245,2 | 273,8 | 223,5 | 265,6 | 221,4 | 231,8 |
| Profesiones liberales - mujeres | 91,6 | 80,0 | 73,2 | 81,7 | 91,3 | 74,5 | 88,5 | 73,8 | 77,3 |
| Sirvientes - hombres | 23,2 | 16,7 | 9,9 | 14,2 | 15,7 | 12,6 | 21,8 | 16,4 | 17,9 |
| Sirvientes - mujeres | 23,2 | 16,7 | 9,9 | 14,2 | 15,7 | 12,6 | 21,8 | 16,4 | 17,9 |
| Propietarios agropecuarios | 1.113,1 | 1.202,1 | 1.061,9 | 1.073,1 | 1.255,1 | 975,3 | 1.091,2 | 1.234,2 | 1.230,1 |
| Propietarios no agropecuarios | 814,9 | 1.002,1 | 814,9 | 814,9 | 1.002,1 | 814,9 | 814,9 | 1.002,1 | 1.002,1 |

Fuente: Elaboración propia en base a los supuestos del Capítulo 3

Cuadro 4.4. Ingreso total por categoría y región en precios corrientes en 1870

| Categoría | Antioquia | Bolívar | Boyacá | Cauca | Cundinamarca | Magdalena | Panamá | Santander | Tolima |
|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Interno - Hombre mayor | 2.340.963 | 1.394.231 | 2.182.030 | 2.260.077 | 2.275.711 | 377.237 | 1.458.420 | 2.282.289 | 1.139.552 |
| Interno - Mujer | 134.471 | 63.330 | 317.629 | 689.280 | 249.841 | 14.213 | 540.645 | 106.429 | 101.962 |
| Interno - Hombre joven | 856.441 | 418.710 | 768.066 | 764.666 | 749.332 | 125.186 | 407.222 | 746.206 | 430.651 |
| Pequeño propietario - Hombre mayor | 1.172.584 | 1.002.689 | 1.084.223 | 1.102.543 | 1.117.603 | 183.050 | 701.492 | 1.692.551 | 655.848 |
| Pequeña propietaria - Mujer | 71.438 | 46.285 | 167.612 | 364.612 | 132.145 | 7.516 | 287.112 | 78.424 | 60.854 |
| Pequeño propietario - Hombre joven | 398.501 | 265.749 | 351.038 | 336.273 | 335.257 | 54.491 | 176.647 | 495.345 | 223.632 |
| Capataces | 858.174 | 632.356 | 941.218 | 1.195.195 | 1.080.952 | 209.437 | 746.818 | 839.070 | 494.261 |
| Minería nivel alto | 411.151 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Minería nivel medio | 1.036.515 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Minería nivel bajo | 927.750 | 14.112 | 22.914 | 666.434 | 10.922 | 408 | 17.784 | 7.546 | 69.407 |
| Minería - mujeres | 120.089 | 242 | 854 | 318.542 | 113 | - | 814 | 275 | 26.170 |
| Manufacturas - maestros | 408.421 | 156.127 | 1.943.041 | 1.163.728 | 643.233 | 258.919 | 317.741 | 1.345.115 | 463.276 |
| Manufacturas aprendices - hombres | 471.270 | 222.591 | 1.140.677 | 535.813 | 568.110 | 91.849 | 508.822 | 227.001 | 40.458 |
| Manufacturas aprendices - mujeres | 245.170 | 71.208 | 1.258.496 | 856.173 | 381.224 | 198.226 | 140.500 | 1.199.903 | 430.755 |

| Categoría | Antioquia | Bolívar | Boyacá | Cauca | Cundinamarca | Magdalena | Panamá | Santander | Tolima |
|--|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| Transporte - hombres | 276.679 | 330.645 | 163.687 | 408.108 | 423.914 | 230.474 | 355.700 | 171.521 | 71.751 |
| Transporte - mujeres | 778 | - | 96 | 674 | 34.157 | - | - | 7.151 | - |
| Comercio - nivel alto | 686.898 | 230.993 | 553.667 | 463.614 | 813.968 | 74.875 | 542.632 | 611.052 | 226.929 |
| Comercio - nivel bajo | 738.511 | 232.547 | 630.830 | 507.499 | 844.861 | 72.273 | 521.497 | 626.877 | 223.598 |
| Comercio - mujeres | 34.024 | 9.009 | 10.387 | 42.538 | 125.846 | 6.776 | 95.016 | 23.012 | 15.151 |
| Servidores públicos de orden nacional- nivel alto | - | - | - | - | 482.670 | - | - | - | - |
| Servidores públicos de orden nacional- nivel medio | - | - | - | - | 255.342 | - | - | - | - |
| Servidores públicos de orden nacional- nivel bajo | - | - | - | - | 371.634 | - | - | - | - |
| Servidores públicos - nivel alto | 113.397 | 407.244 | 162.306 | 162.360 | 720.128 | 164.400 | 379.526 | 205.188 | 156.969 |
| Servidores públicos - nivel medio | 76.581 | 52.661 | 38.832 | 67.736 | 161.859 | 42.435 | 117.680 | 309.149 | 45.496 |
| Servidores públicos - nivel bajo | 92.735 | 67.368 | 82.006 | 90.286 | 342.236 | 69.426 | 131.080 | 38.273 | 73.036 |
| Servidores públicos mujeres | - | 320 | - | - | 2.555 | 74 | - | 1.771 | - |
| Profesiones liberales - hombres | 184.026 | 113.285 | 283.903 | 311.958 | 517.445 | 33.301 | 200.268 | 502.257 | 63.738 |
| Profesiones liberales - mujeres | 12.268 | 19.441 | 131.051 | 13.979 | 85.602 | 894 | 158.213 | 482.925 | 6.026 |
| Sirvientes - hombres | 78.830 | 91.019 | 18.486 | 102.200 | 313.042 | 30.680 | 136.090 | 283.319 | 277.188 |
| Sirvientes - mujeres | 265.435 | 113.744 | 182.979 | 134.547 | 586.255 | 45.674 | 176.501 | 461.426 | 406.389 |
| Propietarios agropecuarios | 3.477.748 | 3.167.211 | 4.549.928 | 5.229.522 | 4.955.436 | 913.911 | 3.068.255 | 4.678.396 | 2.623.247 |
| Propietarios no agropecuarios | 796.240 | 372.660 | 703.931 | 905.517 | 1.281.584 | 129.055 | 712.035 | 501.999 | 327.063 |
| Total | 16.287.088 | 9.495.778 | 17.689.885 | 18.693.875 | 19.862.976 | 3.334.782 | 11.898.509 | 17.924.470 | 8.653.407 |

Fuente: Elaboración propia en base a los supuestos del Capítulo 3

4.5. Resultados

Los resultados que se presentan a continuación giran alrededor dos temáticas: la producción regional y la distribución funcional y personal de ingreso también a nivel de región.

4.5.1. Producción regional

Descritas las particularidades regionales, esta sección se enfoca en presentar y discutir las estimaciones de producción regional. Estos resultados provienen en su totalidad de la

metodología que se describió en el Capítulo 3. Consideramos que este resulta ser un ejercicio pionero en la historiografía colombiana, ya que presenta una medición conjunta de la producción regional y nacional, basada en un mismo método y bajo un conjunto de supuestos común. Esto la diferencia de las estimaciones aisladas que se han hecho para Antioquia y Bogotá que Mejía (2015) resume en su trabajo. Siguiendo la misma estructura del capítulo anterior, se presentarán solo los resultados mínimo, máximo y medio dentro de todo el conjunto de simulaciones realizadas. Recordar que estas simulaciones modifican el número de grandes propietarios (entre 10.000 y 60.000) y la cantidad de trabajadores internos (entre 550.000 y 650.000).

El Cuadro 4.5 presenta los PNB per cápita regionales ordenados de mayor a menor por el escenario medio. También se agrega información del aporte porcentual del PNB regional al PNB nacional y se compara con la distribución regional de la población activa.

Cuadro 4.5. PNB per cápita por estado: Colombia 1870

(Cifras en pesos corrientes)

| Región | PNB per cápita | | | Renta per cápita* | Participación PNB nacional (%) | Participación Población Activa Nacional (%) | Diferencia en puntos porcentuales |
|----------------------------|----------------|------|-------|-------------------|--------------------------------|---|-----------------------------------|
| | Mín | Máx | Medio | | | | |
| Panamá | 56,8 | 57,2 | 57,0 | 1,4 | 9,6 | 8,1 | 1,5 |
| Cundinamarca | 47,8 | 48,3 | 48,0 | 0,8 | 16,0 | 13,7 | 2,4 |
| Antioquia | 44,4 | 44,7 | 44,5 | 0,9 | 13,2 | 10,0 | 3,1 |
| Cauca | 42,6 | 43,3 | 43,0 | 0,5 | 15,1 | 16,6 | -1,5 |
| Santander | 40,9 | 41,8 | 41,4 | 0,4 | 14,5 | 16,4 | -1,9 |
| Bolívar | 38,8 | 39,7 | 39,3 | 1,0 | 7,7 | 5,9 | 1,8 |
| Magdalena | 37,2 | 37,7 | 37,5 | 0,5 | 7,0 | 8,4 | -1,4 |
| Tolima | 37,4 | 37,7 | 37,5 | 0,8 | 2,7 | 2,8 | -0,1 |
| Boyacá | 35,3 | 35,7 | 35,5 | 0,2 | 14,3 | 18,1 | -3,8 |
| Coeficiente de correlación | | | 0,78 | | | | |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos de los Capítulo 2.

*Datos de Junguito (2010). Las rentas corresponden principalmente a los recaudos por aduanas, salinas, correos, telégrafos y el ferrocarril de Panamá.

A pesar de los cambios en los escenarios de propietarios y trabajadores internos los resultados muestran bastante consistencia. Esto responde a dos cuestiones metodológicas. Primero, al cambiar el número de grandes propietarios se ajusta el valor promedio del beneficio (a más propietarios menos ingreso promedio), pero la cuota total sigue manteniéndose relativamente constante. Solo hay unas pequeñas variaciones derivadas de los cambios entre trabajadores internos y pequeños propietarios. Segundo, dado que en todos los escenarios se usa el mismo procedimiento para distribuir regionalmente el número simulado de propietarios, la composición tiende a ser siempre misma.

Los resultados de producción por habitante muestran que las nueve regiones se pueden segmentar en tres grupos. Primero, los estados con ingreso alto que corresponden a Panamá, Antioquia y Cundinamarca. En segundo nivel, las regiones de Cauca, Santander y Bolívar, y por último, Magdalena, Tolima y Boyacá. El caso de Panamá sobresale por su alto nivel de ingreso per cápita, conclusión ya referenciada por los historiadores colombianos. Kalmanovitz (2012, p. 139) menciona que: “La hipótesis que se plantea es que el ingreso por habitante de Panamá debió ser bastante superior al promedio de los Estados Unidos de Colombia en 1870”. La significativa actividad comercial y de transporte debió dar un impulso importante al desarrollo económico de la región. Cundinamarca crecía en gran medida apalancada por la dinámica económica de Bogotá, que impulsaba al sector agrícola de la región. Finalmente, la actividad minera en Antioquia lograba movilizar recursos y personas que se involucraban con una producción agrícola creciente.

En el extremo contrario se encuentra Tolima, Magdalena y Boyacá. En este último, tanto los jornales agrícolas como el ingreso de subsistencia eran de los menores perfilándose como una de las regiones con el menor ingreso. Nuevamente este resultado coincide con los reportes históricos. Safford (1965, p. 28) menciona que la población de Boyacá estaba entre las más pobre de Colombia. Vilorio de la Hoz (2014, p. 163) reconoce que el modelo de ganadería extensiva que predominó en el Magdalena presentó una relación directa con la pobreza de la región. La escasa generación de empleo, los bajos salarios, el pobre nivel de tributación y los bajos niveles de capital humano impidieron que la actividad ganadera impulsara el desarrollo. Respecto a Tolima, Pinto y Kalmanovitz (2017) concluyen que: “El Estado Soberano del Tolima era uno de los más pobres y conflictivos de la Colombia

federal”. Más allá de los periodos de bonanza exportadora, este estado transitó por etapas de gran inestabilidad institucional derivadas de las pugnas políticas entre las élites gobernantes. Según Pinto y Kalmanovitz (2017) se promulgaron seis constituciones en solo 24 años de existencia y la capital del estado cambió por lo menos ocho veces. Adicionalmente, muchas de estas disputas políticas terminaron en guerras internas, que junto a la debilidad del sector productivo no facilitaban el crecimiento económico.

Las últimas dos columnas del Cuadro 4.5 muestran la participación regional tanto de la población trabajadora como de la producción nacional. La diferencia entre ambas proporciones es un reflejo de la productividad por individuo (trabajador y propietario) en cada región. En las tres regiones más ricas el aporte a la producción total es mayor que la proporción de trabajadores, reflejando una productividad mayor al promedio de la economía. Bolívar muestra un mismo resultado, sin embargo, dado que la participación laboral de esta región es inferior a la del promedio nacional su nivel de producción per cápita está por debajo de estados como Cauca y Santander.

La columna 4 presenta la información de las rentas tributarias per cápita estimadas a partir de los datos agregados de Junguito (2010), pero ajustadas con las cifras poblacionales del Censo. Si se correlacionan con los datos promedio de ingreso per cápita regionales se tiene un valor a 0,78, lo que brindaría consistencia a los resultados presentados. En términos generales estos datos respaldan lo que Kalmanovitz (2008, p. 224) encuentra para Colombia en el siglo XIX:

La estructura económica colonial cambió entonces profundamente durante la república: las tres provincias más prósperas antes de la Independencia –Cartagena, Santander y el Cauca– se empobrecieron, mientras que Antioquia y Cundinamarca continuaron enriqueciéndose y Panamá despegó, impulsada por el intenso comercio que atravesaba su territorio; las demás se mantuvieron en su retraso ancestral.

Este resultado difiere con algunas conclusiones que encuentran Meisel (2014) y Maloney y Valencia Caicedo (2016). Estos autores exploran la hipótesis de la reversión de la fortuna planteada por Acemoglu et al. (2002)⁴⁸, usando los departamentos del país como unidad de análisis. Siguiendo la propuesta de Acemoglu et al. (2002), ambos trabajos toman como referencia de prosperidad previo a la Colonia las cifras de densidad poblacional indígena por departamento y las correlacionan con datos modernos del índice de pobreza multidimensional y producción per cápita. Concluyen que no hay reversión de la fortuna, las regiones que eran prósperas (densamente pobladas) previo a la conquista siguen siéndolo hoy en día. Para Meisel (2014), este resultado muestra que en el caso colombiano los factores geográficos son importantes para analizar los patrones de desarrollo en el largo plazo.

Una ventaja del trabajo de Meisel (2014) es que brinda información de densidad poblacional para diferentes puntos a lo largo del siglo XIX. Si se acepta la idea de que la densidad poblacional es una aproximación adecuada de la prosperidad económica, se puede analizar la hipótesis de reversión en diferentes puntos y no solo en la actualidad. Este trabajo muestra que la correlación de los datos regionales de densidad poblacional entre 1559 y 1870 fue 0,59 y entre 1835 y 1870 ascendió a 0,96. Esto reafirma que los departamentos tendieron a mantener sus niveles de desarrollo antes y después de la independencia, contrario a la cita de Kalmanovitz (2008) referenciada anteriormente y que nuestras estimaciones de producción per cápita respaldan. Es claro que esta comparación debe hacerse con precaución, ya que los trabajos tienen metodologías distintas. La principal diferencia metodológica es la unidad territorial de referencia. Mientras Meisel (2014) ofrece información para 23 departamentos, este trabajo se sustenta sobre estimaciones a nivel de 9 estados. Evidentemente, el nivel de agregación para las estimaciones de PIB puede estar acotando el análisis detallado de zonas específicas. No obstante, el contraste entre ambos trabajos y sus resultados puede abrir una puerta para investigar con más detalle la cuestión.

⁴⁸ Esta hipótesis establece que aquellas sociedades que eran prósperas previo a la conquista fueron mucho más proclives a la implementación de instituciones extractivas. Por el contrario, en las zonas con baja densidad poblacional de indígenas los colonizadores tuvieron que vincularse directamente a la producción, lo que favoreció el desarrollo de instituciones más equitativas que protegían los derechos de propiedad privada. De esta manera, en el largo plazo, las sociedades prósperas previo a la conquista no experimentaron patrones de crecimiento significativos mientras que su contraparte menos avanzada sí, dándose una reversión en las fortunas.

El resultado más importante que aporta este trabajo a esta discusión es que al menos para 1870 no había ningún tipo de relación entre la densidad poblacional y la producción per cápita⁴⁹. Los datos combinados de los Cuadro 4.1 y 4.5 muestran que las tres regiones más densamente pobladas presentaron niveles de ingreso por habitante distintos: Santander con un nivel de ingreso per cápita medio, Cundinamarca alto y Boyacá bajo. Así mismo, Panamá, una región con baja densidad poblacional presentó el nivel de ingreso per cápita más alto de toda la muestra.

De aquí se pueden derivar dos análisis importantes. Primero, cuestionarse si la densidad poblacional resulta ser una medida adecuada para cuantificar la prosperidad económica en todos los contextos históricos. Segundo, haciendo énfasis en el corte temporal de este trabajo, a lo largo de la colonización, la independencia y el periodo federal, la nación experimentó cambios y transformaciones sociales, políticas y económicas profundas que modificaron los contextos institucionales, los agentes y las condiciones que soportaban el desarrollo económico de las regiones. Así mismo, las instituciones que determinaron el progreso regional en ciertos contextos históricos no tienen por qué ser permanentes ni generar siempre el mismo tipo de efecto. Estas se adaptan a las nuevas realidades nacionales y regionales modificando su alcance y magnitud, incluso desapareciendo para dar lugar a otras nuevas.

Por ejemplo, durante la Colonia, Cauca había sustentado su estructura económica en la producción minera y agropecuaria basada en fuerza de trabajo esclava. Con la pérdida de relevancia de esta forma de producción y finalmente su abolición en 1851, esta región experimentó un declive que le restaría relevancia económica y política. Antioquia, que por el contrario fundamentó la producción minera en la figura del mazamorrero libre y posteriormente en el modelo tecnificado financiado tanto con capitales domésticos como extranjeros, asumió como principal productor y exportador de oro.

Santander, que durante la colonia había sido una de las regiones más ricas en base a su producción de manufacturas textiles y de tabaco, empieza a perder relevancia durante el siglo XIX. Kalmanovitz (2008) enuncia varios factores para explicar este fenómeno. Primero,

⁴⁹ El coeficiente de correlación entre ambas variables es apenas de 0,02

Santander no logró expandir su frontera agrícola tal como lo hizo Antioquia hacia zonas del sur. Segundo, fue escenario constante de las guerras civiles que experimentó el país. Tercero, teoriza que la importación de textiles ingleses pudo afectar negativamente esta actividad económica. Además, durante la Colonia, Santander se había beneficiado del estanco del tabaco, pero con la inclusión de nuevas zonas autorizadas de producción y su eliminación definitiva en 1850 la producción de este producto se movilizó o intensificó en zonas como Ambalema y Carmen de Bolívar.

Adicionalmente, los cambios institucionales, a su vez pueden afectar el impacto que la geografía tiene en el desarrollo económico. Por ejemplo, la apertura del Ferrocarril de Panamá modificó la estructura productiva de la región. El significativo flujo de mercancías y personas impulsó la actividad comercial y de transportes, beneficiando al resto de actividades económicas.

Por tanto, aunque las condiciones que encontraron los conquistadores pudieron configurar un tipo de instituciones particulares, es importante estudiar su evolución a lo largo del tiempo y el impacto relativo que pudieron tener en contextos diferentes. Los datos que ofrece este trabajo sugieren que las transformaciones económicas y sociales que enfrentaron las regiones durante las primeras décadas luego de la independencia, implicaron cambios importantes en los actores y condiciones que determinan los patrones de desarrollo, beneficiando a ciertos estados sobre otros.

4.5.2. Distribución funcional del ingreso

Presentados los resultados de producción regional se procede ahora a discutir las estimaciones de desigualdad y los diversos ejercicios de descomposición. Esta sección inicia con una discusión de la distribución funcional del ingreso para pasar luego al debate de la desigualdad personal. Siguiendo con la estructura de presentación del Capítulo 3, se mostrarán los resultados mínimos, promedio y máximo de las simulaciones. Además, en el caso de la desigualdad personal se desagregan dos casos, incluyendo variabilidad en los

ingresos de capital y sin incluirla. Esta precisión es importante pues usar la distribución de la tierra para caracterizar los ingresos de capital puede sobrestimar la desigualdad.

El primer conjunto de resultados figura en el Cuadro 4.6. Se muestra para cada región la participación de los ingresos factoriales dentro del ingreso total. En las tres últimas columnas figuran tres escenarios asociados a la participación del factor trabajo, que consideran los escenarios extremos y promedio de las simulaciones realizadas. Solo se referencia la participación del factor trabajo ya que la del capital correspondería al complemento respecto al 100%. En términos generales, la mayor participación del ingreso del factor trabajo (menor de los ingresos de la propiedad) se obtiene en el escenario que combina la menor cantidad de trabajadores internos (550.000) y el menor número de grandes propietarios (10.000). En contraste, la menor participación del ingreso laboral (mayor del factor trabajo) está en la combinación 650.000 trabajadores internos y 60.000 grandes propietarios, la mayor de ambos casos. La explicación a este comportamiento es la siguiente: el ingreso laboral se incrementa a medida que el número de trabajadores internos se reduce a costa de un mayor número de trabajadores externos (pequeños propietarios), ya que el ingreso de estos últimos es mayor. En ese mismo sentido, al incrementarse el número de propietarios hay menos trabajadores, lo que reduce su participación en el ingreso.

Cuadro 4.6. Distribución funcional del ingreso por estado en Colombia para 1870 (en %).

| Región | Factores de producción | Participación mínima del factor trabajo. (650.000 int* 10.000 GP**) | Participación promedio del factor trabajo | Participación máxima del factor trabajo. (550.000 int* 60.000 GP**) |
|------------------|-------------------------------|--|--|--|
| Colombia | Trabajo | 66,6 | 69,0 | 71,3 |
| | Capital | 23,6 | 25,3 | 26,9 |
| | Tierra | 5,0 | 5,7 | 6,4 |
| Antioquia | Trabajo | 71,8 | 73,8 | 75,7 |
| | Capital | 19,2 | 20,5 | 21,8 |
| | Tierra | 5,0 | 5,7 | 6,4 |
| Bolívar | Trabajo | 59,7 | 62,7 | 65,7 |
| | Capital | 29,5 | 31,7 | 34,0 |
| | Tierra | 4,8 | 5,6 | 6,3 |

| Región | Factores de producción | Participación mínima del factor trabajo. (650.000 int* 10.000 GP**) | Participación promedio del factor trabajo | Participación máxima del factor trabajo. (550.000 int* 60.000 GP**) |
|---------------------|-------------------------------|--|--|--|
| Boyacá | Trabajo | 68,0 | 70,3 | 72,6 |
| | Capital | 22,2 | 23,7 | 25,3 |
| | Tierra | 5,3 | 6,0 | 6,7 |
| Cauca | Trabajo | 64,6 | 67,2 | 69,7 |
| | Capital | 24,3 | 26,1 | 27,8 |
| | Tierra | 5,9 | 6,7 | 7,6 |
| Cundinamarca | Trabajo | 66,4 | 68,6 | 70,8 |
| | Capital | 24,8 | 26,4 | 28,0 |
| | Tierra | 4,4 | 5,0 | 5,6 |
| Magdalena | Trabajo | 66,3 | 68,7 | 71,1 |
| | Capital | 25,0 | 26,8 | 28,6 |
| | Tierra | 3,9 | 4,5 | 5,1 |
| Panamá | Trabajo | 65,9 | 68,2 | 70,6 |
| | Capital | 23,6 | 25,2 | 26,8 |
| | Tierra | 5,7 | 6,5 | 7,3 |
| Santander | Trabajo | 68,8 | 71,1 | 73,4 |
| | Capital | 22,3 | 24,0 | 25,7 |
| | Tierra | 4,3 | 4,9 | 5,5 |
| Tolima | Trabajo | 63,4 | 65,9 | 68,5 |
| | Capital | 26,6 | 28,5 | 30,3 |
| | Tierra | 4,9 | 5,6 | 6,3 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y metodologías ya mencionadas. * Trabajadores internos. ** Grandes propietarios del capital.

En términos regionales, Antioquia presenta la mayor participación del factor trabajo con un porcentaje cercano al 73,8% en el escenario promedio. La información disponible de sueldos públicos demuestra que los ingresos de trabajo de esta región eran de los más altos del país (ver Cuadro 3.4 del Capítulo 3). Además, como se ha mencionado anteriormente, la industria del oro fue clave para el desarrollo económico de la región. En base a trabajo de Brew (1977), Mejía (1979, p. 151) concluye que:

Al mismo tiempo, la migración de técnicos extranjeros a Antioquia, aunque reducida, ejerció una influencia muy grande, ya que éstos se integraron dentro de la élite de la región, lo cual "aseguró la aceptación social de la educación técnica y científica por parte de la clase alta antioqueña". A su vez, esta clase dirigente, promovió la creación de escuelas de artes y oficios que difundieron conocimientos técnicos entre las clases populares. Las empresas mineras contribuyeron también al desarrollo económico al incrementar la demanda del hierro, de la maquinaria nacional y a aumentar la demanda de productos agrícolas y ganaderos. Por otra parte, el predominio de la minería impidió la formación de industrias artesanales, porque la mano de obra buscó empleo en las explotaciones mineras, las cuales le garantizaban mayores ingresos que la artesanía.

De otra parte, los resultados muestran que la participación del capital tendió a ser más alta en las regiones que se han agrupado como de relevancia exportadora en bienes agropecuarios. En Bolívar llegó a un 31,7%, en Cundinamarca a 26,4% y en Tolima un 28,5%, frente a un 25,3% en promedio nacional. Aunque, muy de corto plazo y aún con métodos muy rudimentarios, los booms de exportación de productos agrícolas demandaban inversiones en capital mucho más significativas en comparación con la actividad agropecuaria para consumo doméstico. Santander no respondió a este patrón, la participación del capital fue relativamente baja. Dos motivos explican este resultado. Primero, Santander tenía relevancia en la producción de café de exportación. Sin embargo, para 1870 este apenas representó entre un 8% y un 16% de las exportaciones totales (Ocampo, 1984) Segundo, Santander tenía una tradición en la producción de textiles, que a pesar de la relevancia que empezaría a ganar la importación, era una de las más sobresalientes del país. Esta actividad era muy intensiva en trabajo lo cual incrementa la remuneración de este factor.

En Magdalena también se presentó una participación relativamente alta de los ingresos de la propiedad. Este resultado puede estar asociado con la significativa participación de la actividad ganadera (intensiva en capital) de la región caribe durante la época. Posada (1988, p. 145) menciona que "la ganadería fue la actividad económica predominante en toda la región. Dados los recursos y las condiciones existentes, la ganadería

fue quizá la industria racionalmente apropiada para el desarrollo costeño”. Además, en la misma página citada, Posada referencia a Striffler, quien en sus recorridos por la región durante 1870 reconocía: “El signo representativo del capital es la vaca”. Esta misma idea la refuerza Van Ausdal (2009, p. 146) cuando afirma respecto a la actividad ganadera:

Aunque las demandas laborales de formación y mantenimiento de potreros eran más significativas de lo que comúnmente se cree, éstas seguían siendo menores que aquellas de la mayoría de empresas agrícolas. En las regiones con escasez de mano de obra la ganadería era usualmente una de las pocas opciones viables de usufructuar la tierra, especialmente donde un estado débil no podía (o no estaba dispuesto a) forzar más agresivamente el reclutamiento de la mano de obra.

Del análisis anterior se podría concluir que las formas de producción de los bienes vinculados a la exportación pueden determinar patrones distintos en la distribución funcional del ingreso. Por un lado, la exportación de oro de Antioquia se desarrolló bajo un modelo más tecnificado, basado en una estructura empresarial más organizada que favoreció la acumulación de capital. Este sector dinamizó la economía de la región, lo que se reflejó en mejores ingresos para los trabajadores no solo del sector minero. Las cifras de salarios del sector público parecen confirmar esta tendencia. Estas mejores remuneraciones pueden contribuir a explicar porque Antioquia presentó la mayor participación del factor trabajo en el ingreso. Por otra parte, está la explotación de bienes agrícolas, enfocada en obtener los beneficios extraordinarios de corto plazo derivados del incremento de la demanda internacional, patrón característico de las exportaciones de tabaco y quina. Este tipo de explotación se fundamentó en la gran propiedad territorial, la cual controlaba la movilidad del trabajo y la tierra, lo que le permitía extraer los excedentes de producción a costa de remuneraciones inferiores principalmente a los trabajadores internos. Esto claramente favorecía la participación de los beneficios del capital en detrimento de los ingresos de trabajo.

Finalmente, Cauca y Panamá muestran resultados muy similares en términos de distribución funcional del ingreso, siendo las dos regiones en donde la renta de la tierra alcanzó su mayor participación. Según la metodología de clasificación descrita en el Capítulo 3, la participación de trabajadores internos (sobre quienes recae la renta) respecto a la población total presentó sus máximos valores, 24% y 29% respectivamente contra un 20,1% de promedio nacional.

4.5.3. Distribución personal del ingreso

Se procede en esta sección a presentar y discutir los resultados de la desigualdad personal del ingreso para las regiones colombianas en 1870. Se debe recordar que al referirse a desigualdad personal se habla de la población que percibía algún tipo de ingreso ya sea como remuneración a su trabajo o a los beneficios de su propiedad. La gran mayoría de los resultados que se presentan corresponden al coeficiente de Gini, por lo que la ecuación 4.1 describe una forma de estimarlo.

$$G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - x_j|}{2n^2 \bar{x}} \quad (4.1)$$

En donde x_i y x_j son valores observados, en este caso de ingresos por individuo. \bar{x} es el valor promedio de todas las observaciones y n el número de observaciones. Esta aproximación permite apreciar que el coeficiente de Gini es el promedio de las diferencias absolutas entre todos los pares de observaciones, relativo al ingreso promedio de la población.

El Cuadro 4.7 muestra los resultados del coeficiente de Gini por región en los casos y escenarios simulados. Como era de esperar, la desigualdad en todas las regiones se reduce

al suponer que no hay variabilidad en la distribución de los beneficios del capital, es decir, que todos los propietarios devengan el mismo ingreso promedio.

Cuadro 4.7. Coeficientes de Gini para las regiones colombianas en 1870.

| Región | Caso 1. Variabilidad en la distribución de capital | | | Caso 2. Sin variabilidad en la distribución de capital | | |
|---------------------|--|----------|--------|--|----------|--------|
| | Mínimo | Promedio | Máximo | Mínimo | Promedio | Máximo |
| Antioquia | 0,57 | 0,58 | 0,60 | 0,54 | 0,57 | 0,60 |
| Bolívar | 0,61 | 0,63 | 0,65 | 0,58 | 0,62 | 0,65 |
| Boyacá | 0,60 | 0,61 | 0,63 | 0,59 | 0,61 | 0,62 |
| Cauca | 0,60 | 0,61 | 0,62 | 0,58 | 0,60 | 0,62 |
| Cundinamarca | 0,66 | 0,67 | 0,69 | 0,64 | 0,66 | 0,69 |
| Magdalena | 0,64 | 0,65 | 0,67 | 0,62 | 0,64 | 0,67 |
| Panamá | 0,60 | 0,61 | 0,63 | 0,57 | 0,60 | 0,63 |
| Santander | 0,60 | 0,62 | 0,63 | 0,59 | 0,61 | 0,63 |
| Tolima | 0,61 | 0,62 | 0,63 | 0,60 | 0,61 | 0,63 |
| Colombia | 0,62 | 0,63 | 0,65 | 0,60 | 0,62 | 0,65 |

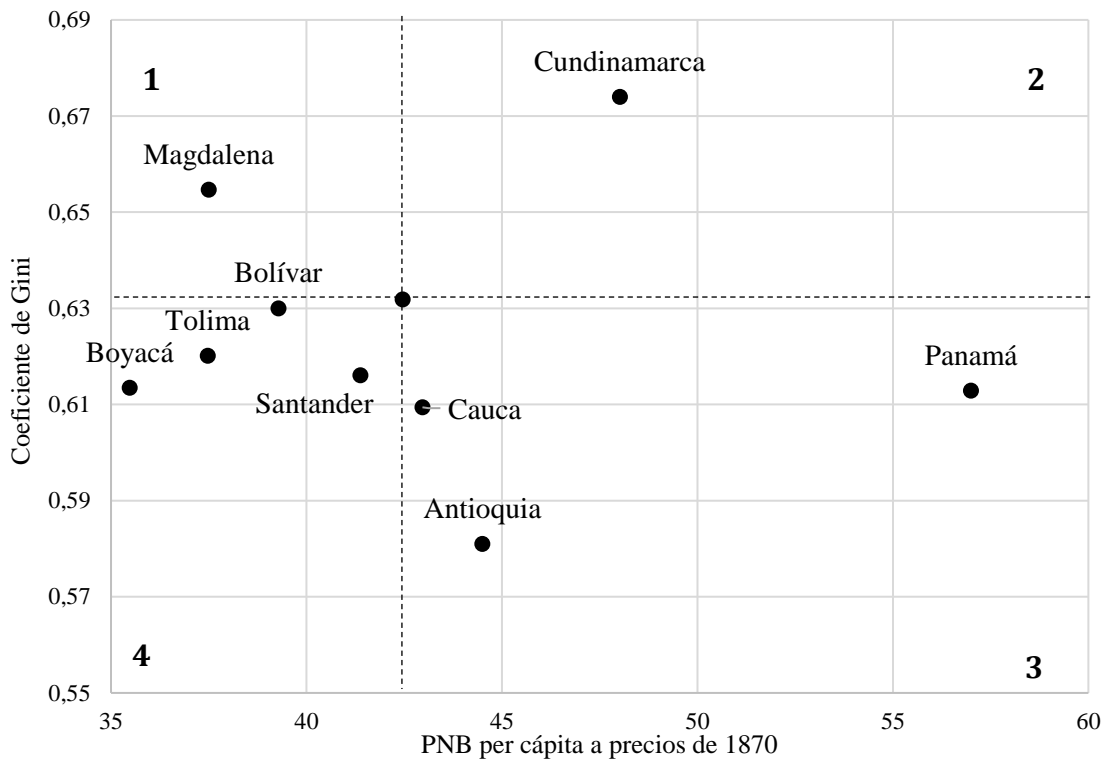
Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y metodologías mencionados en el Capítulo 3.

Basándose en los escenarios promedio, Cundinamarca fue la región más desigual del país con un coeficiente de Gini que estaba entre un 0,66 y un 0,67. Le seguía Magdalena, en donde el índice alcanzó valores de 0,64/0,65. Bolívar presentó un índice de desigualdad cercano al promedio nacional, 0,62/0,63. Posteriormente se agrupan las regiones de Boyacá, Santander y Tolima con valores cercanos a 0,61/0,62. Cierran la lista Cauca, Panamá y Antioquia, siendo esta última la única región que en la mayoría de los escenarios tuvo niveles de desigualdad inferiores a 0,6.

El Gráfico 4.2 retoma esta información y relaciona los coeficientes del Gini del escenario promedio, en el caso que se asume variabilidad en el capital, con el PNB bruto per cápita en cada región que se mostró en el Cuadro 4.5. El Gráfico se ha segmentado en cuatro

zonas, demarcadas a partir de los datos agregados del país (42,5 pesos per cápita y 0,63 de coeficiente de Gini).

Gráfico 4.2. Relación entre los PNB per cápita y los coeficientes de Gini de las regiones colombianas en 1870 (escenario medio).



Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y metodologías mencionados en el Capítulo 3.

Aunque por disponer de solo nueve observaciones no es correcto generalizar una tendencia, los datos parecen no mostrar ningún tipo de asociación entre el PNB per cápita y el coeficiente de desigualdad. Magdalena es la única región que tuvo una mayor desigualdad y un menor ingreso por habitante que el valor de referencia nacional. En el cuadrante 2 aparece solo Cundinamarca con niveles de ingreso por habitante y desigualdad superiores al valor de Colombia. Cauca, Antioquia y Panamá aparecen en la zona de regiones menos desiguales, pero con más ingreso que el dato agregado. En el cuadrante 4 figuran Boyacá,

Tolima y Santander, que mostraron un menor ingreso que el promedio nacional y una menor desigualdad.

Se recurrirá a esta clasificación regional para organizar la exposición que se presenta a continuación. Para analizar la desigualdad total en cada región se propone combinar dos conjuntos de información. Por un lado, la desigualdad de las distribuciones factoriales, y por el otro, la descomposición del índice de Theil por fuentes de ingreso (trabajo y capital). En este sentido, se procederá a describir estos dos elementos para posteriormente retomar el Cuadro 4.7 y dar una explicación más amplia a los resultados regionales.

Iniciando con el primer conjunto de información, el Cuadro 4.8 presenta los coeficientes de Gini del trabajo, el capital y total para las nueve regiones. Solo figuran los datos del caso 1, pues en el otro el capital no tiene variabilidad.

Cuadro 4.8. Coeficientes de Gini factoriales y total para las regiones colombianas en 1870 en el escenario medio de las simulaciones.

| Región | Gini trabajo | Gini capital | Gini total |
|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------|
| Antioquia | 0,47 | 0,70 | 0,58 |
| Bolívar | 0,46 | 0,67 | 0,63 |
| Boyacá | 0,48 | 0,70 | 0,61 |
| Cauca | 0,45 | 0,69 | 0,61 |
| Cundinamarca | 0,56 | 0,66 | 0,67 |
| Magdalena | 0,53 | 0,70 | 0,65 |
| Panamá | 0,47 | 0,71 | 0,61 |
| Santander | 0,49 | 0,65 | 0,62 |
| Tolima | 0,45 | 0,64 | 0,62 |
| Colombia | 0,50 | 0,68 | 0,63 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y metodologías mencionados en el Capítulo 3.

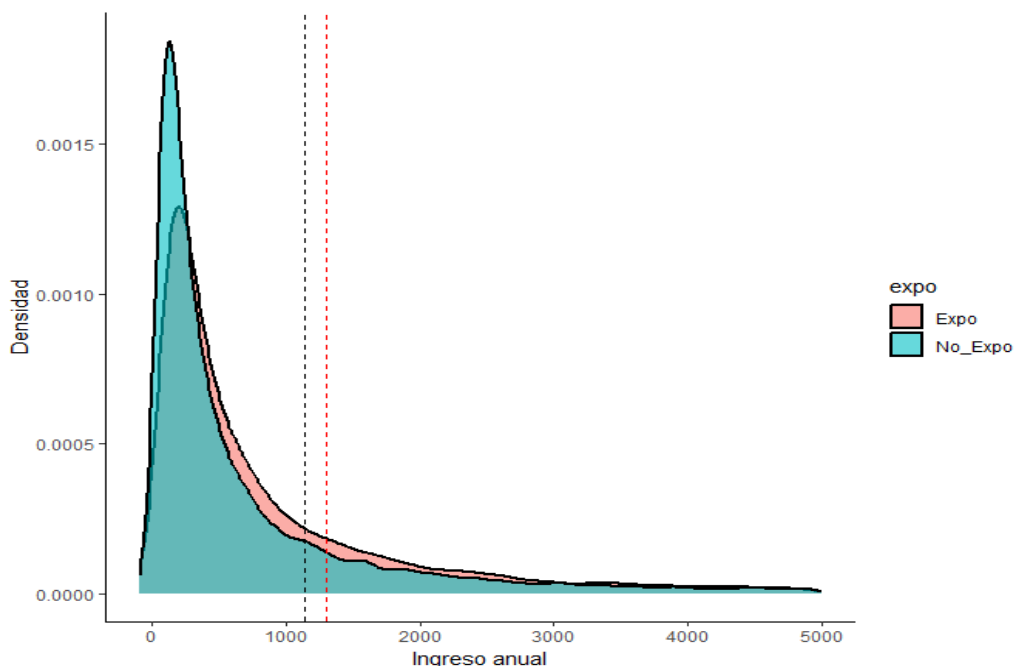
Inicialmente, el coeficiente de Gini del capital se aproximó por la desigualdad de la tierra baldía otorgada por el Estado colombiano entre 1827 y 1870. La sección 3.6.2 del Capítulo 3 explicaba el procedimiento. Esta es la razón por la cual las regiones agrupadas en

una misma categoría (relevancia exportadora y no relevancia exportadora) tienen un coeficiente de Gini del capital muy similar. No son exactamente iguales pues la renta de la tierra genera un pequeño efecto de nivel en cada región. Analizando las distribuciones resultantes, la desigualdad del capital en las regiones de relevancia exportadora es menor que su contraparte, pues en términos relativos eran mucho menos frecuentes las extensiones de tierra de menor tamaño y más comunes las ubicadas en el rango medio de la distribución. Tiene sentido pensar que la explotación agrícola con fines de exportación se dio en propiedades relativamente más grandes que las que se requerían para la producción agrícola doméstica. Al basarse en métodos muy tradicionales de explotación, una de las formas de incrementar la ganancia era acaparar cada vez más tierras para vincularlas al circuito de producción. La Gráfica 4.3 muestra la distribución de los ingresos de capital⁵⁰ para los dos grupos regionales⁵¹. Se puede ver que el beneficio promedio de las zonas de relevancia exportadora, marcada por la línea punteada roja, es mayor que el de las regiones sin esta característica. En términos de las distribuciones esto se refleja en un comportamiento más sesgado a la derecha, en donde los valores medios de la distribución son más frecuentes.

⁵⁰ Esta es la misma que la de la extensión de la tierra por lo que los análisis son equivalentes.

⁵¹ Las regiones con relevancia exportadora de bienes agrícolas fueron: Bolívar, Cundinamarca, Santander y Tolima. Y sin relevancia exportadora figuran Antioquia, Boyacá, Cauca, Magdalena y Panamá.

Gráfico 4.3. Distribución del ingreso del capital entre regiones según su condición de relevancia exportadora. Colombia en 1870 (escenario medio).



Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y metodologías descritos en el Capítulo 3.

En términos históricos consideramos que este resultado tiene sentido. La producción con fines de exportación se basó en la gran propiedad territorial, por lo que en términos relativos la presencia de pequeñas unidades productivas debió ser mucho menor en comparación a las regiones sin relevancia de exportación. Es precisamente la mayor presencia de los beneficios en el tramo medio de la distribución, y consecuentemente la menor presencia de valores relativamente bajos lo que explica que en las regiones de relevancia exportadora el coeficiente de Gini de los ingresos de capital sea menor.

Pasamos ahora al análisis de los ingresos del trabajo. Se parte de las regiones ubicadas en los cuadrantes 1 y 2 del Gráfico 4.2, cuya característica compartida fue un mayor nivel de desigualdad total que el estimado para Colombia. Nuevamente estas dos regiones presentaron la mayor desigualdad en la distribución de los ingresos de trabajo. Cundinamarca, al concentrar el poder político en Bogotá, tenía la mayor proporción de trabajadores públicos en general, y de alta cualificación en específico. Los ingresos devengados por estos trabajadores eran muy superiores al del trabajador promedio. Además, como mostramos anteriormente, esta región también tuvo una alta proporción de trabajadores definidos como

sirvientes, lo que acentúa las colas de la distribución. En Magdalena también se observó una distribución con extremos muy marcados. Por un lado, una alta participación de trabajadores bien remunerados ubicados en los sectores de comercio y transporte, mientras que por el otro, una población en el sector agropecuario y artesanal (especialmente mujeres) con ingresos muy bajos.

Panamá, Antioquia y Cauca figuran en el cuadrante número 3 por presentar un nivel de desigualdad menor al nacional. Este patrón se repite respecto a los ingresos del factor trabajo. La composición laboral del Cauca muestra que los extremos de la distribución de trabajo eran mucho menos marcados que el promedio nacional. Por ejemplo, la población definida como sirviente representó el 6,6% de los trabajadores totales, mientras que el dato agregado fue de 15%. En el otro extremo, al agrupar a comerciantes de nivel alto, servidores públicos y trabajadores en profesiones liberales como representación de los trabajadores de más altos ingresos, se encuentra una menor participación en Cauca respecto al promedio nacional: 1,1% contra 2,3% respectivamente. En los casos de Antioquia y Panamá se observó una dinámica más favorable de los ingresos del trabajo, particularmente de los más bajos. A lo largo de este capítulo se ha mencionado que las actividades de minería y comercio respectivamente fueron un motor muy importante para el impulso y el desarrollo de las economías de la región. Por ejemplo, los datos estimados muestran que la brecha entre los ingresos de los sirvientes y los trabajadores públicos de nivel medio fue la más pequeña del país: 25 veces en Antioquia, 22,2 en Panamá contra 36 a nivel nacional.

Las cuatro regiones restantes (Bolívar, Boyacá, Santander y Tolima) mantuvieron la característica referenciada en el Gráfico 4.2, y mostraron una desigualdad del factor trabajo inferior al valor nacional. En Tolima se aprecia una proporción muy grande de población definida como sirviente, casi el doble de lo que se observó a nivel nacional (30% y 15% respectivamente). Sin embargo, a diferencia de Cundinamarca, que también tenía una participación alta de esta categoría laboral, la presencia de trabajadores de ingresos altos fue muy inferior. Al recurrir a la categoría de trabajadores de altos ingresos que se definió previamente (comerciantes de nivel alto, servidores públicos y trabajadores en profesiones liberales), se encuentra que en Cundinamarca pesaban el 3,6% mientras que en Tolima apenas llegaban a 0,91%, la proporción más baja de todo el país. Además, si se estima la

participación en el ingreso laboral total, los trabajadores de altos ingresos en Cundinamarca recibieron el 27,5%, contra un 10,3% en Tolima. Por tanto, la cola derecha de la distribución del trabajo en Tolima es mucho menos importante en comparación con la de Cundinamarca, por lo que la desigualdad se concentra en la zona central y baja de la distribución en donde las diferencias son mucho menos marcadas.

Boyacá tiene una explicación muy similar a la de Tolima: una menor incidencia de los trabajadores con ingresos laborales altos en comparación con el dato nacional. Al usar la misma referencia de trabajadores de altos ingresos, se encuentra que en Boyacá representaban el 1,7%, mientras que el valor nacional era de 2,3%. En términos de la participación en el ingreso laboral, los trabajadores de alto ingreso en Boyacá recibieron el 10,1%, 5 puntos porcentuales menos que el dato de Colombia.

Por su parte, en Bolívar se aprecia que el trabajo estaba muy concentrado en las actividades agropecuarias. Para 1870 el país estaba en el boom de exportación de tabaco en el que esta región era actor principal. Los datos muestran que en el escenario medio de las simulaciones, los trabajadores agropecuarios ascendían al 71,4% de la fuerza de trabajo total, mientras que a nivel nacional este porcentaje fue de 54,5%. Aunque dentro de la actividad agropecuaria existían diferencias de ingreso entre trabajadores internos, pequeños propietarios y capataces, la variabilidad era mucho menor que la se observó en otros sectores, como por ejemplo en las manufacturas⁵². Destacamos este último sector, pues es la actividad que compensa la alta participación agropecuaria de Bolívar. Mientras que a nivel nacional el sector de manufacturas absorbió el 23% de la fuerza de trabajo, en Bolívar no superó el 10%.

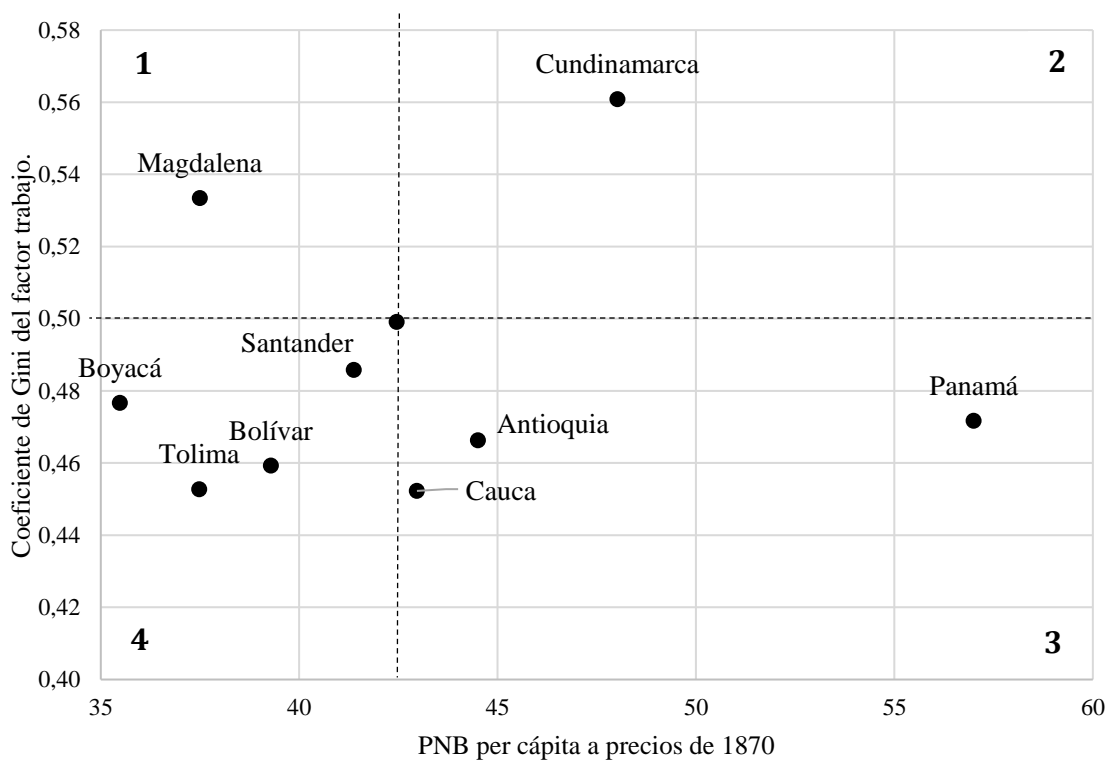
Santander presentó un coeficiente de Gini del factor trabajo muy similar al nacional (cerca de 0,5 puntos), y superior al de las otras tres regiones agrupadas en el cuadrante 4. La incidencia de los trabajadores de altos ingresos era mucho más significativa en esta región. Cerca del 4,2% de los trabajadores totales pertenecían a este grupo (comerciantes de nivel alto, servidores públicos y profesiones liberales), mientras que en las otras tres regiones del cuadrante no pasaba de 2%. En términos de la repartición en el ingreso laboral también los

⁵² La desviación estándar del ingreso anual en el sector agropecuario en Bolívar fue de 44,4, contra 51,5 en manufacturas.

superó, los trabajadores santandereanos de altos ingresos recibían el 17% del ingreso laboral, contra un 15% en Bolívar y 10% en Boyacá y Tolima.

Los patrones descritos anteriormente muestran que, respecto al dato nacional, el comportamiento de la desigualdad del factor trabajo fue relativamente similar al de la desigualdad total. El Gráfico 4.4 plantea la misma idea del Gráfico 4.2, pero con el coeficiente de Gini de los ingresos laborales (los puntos de referencia nacional que cortan el diagrama son: Gini del trabajo 0,5 y PNB per cápita de 42,5 pesos corrientes). Se aprecia que las regiones se mantuvieron en el mismo cuadrante. Evidentemente esto tiene que ver con la alta participación que tienen los ingresos del trabajo en el ingreso total. En el Cuadro 4.6 se mostró que estos pesaban más del 60% en todas las regiones, por lo que lo que acontecía con la desigualdad en este factor tenía mucha incidencia sobre la desigualdad total.

Gráfico 4.4. Relación entre los PNB per cápita y los coeficientes de Gini del trabajo de las regiones colombianas en 1870 (escenario medio).



Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y metodologías descritos en el Capítulo 3.

No obstante, dentro de los cuadrantes del Cuadro 4.4 hay ciertas reubicaciones o distanciamientos respecto al dato nacional, esto tiene que ver con dos elementos. Primero, la desigualdad del factor capital que se explicó anteriormente, y segundo, el distanciamiento entre ambas distribuciones. Esto es precisamente lo que se analiza a continuación. Para esto se recurre a la propiedad de descomposición del índice de Theil, la cual permite ver conjuntamente todos los elementos que se han descrito: la desigualdad de los factores de producción, su peso relativo en el ingreso total y el distanciamiento entre ambas distribuciones. Aunque reconocemos que hay diferencias entre el coeficiente de Gini y el índice de Theil, consideramos conveniente aprovechar la propiedad de descomposición que ofrece este último índice con fines explicativos. Además, los resultados entre ambos índices son muy similares en términos de ordenamiento entre las regiones.

El índice de Theil en la región i se puede descomponer por fuente de ingreso tal como figura en la ecuación 4.2. En donde el subíndice j representa los ingresos de capital y trabajo.

$$T_i = \underbrace{\sum_{j=1}^2 v_{ji} T_{ji}}_{\text{Componente intra-grupos}} + \underbrace{\sum_{j=1}^2 v_{ji} \ln \left(\frac{\bar{y}_{ji}}{\bar{y}_i} \right)}_{\text{Componente entre-grupos}} \quad (4.2)$$

Así, v_{ji} es la participación del ingreso de trabajo o capital en el ingreso total de la región de la región i (distribución factorial del ingreso). T_{ji} es el índice de Theil de las distribuciones de trabajo y capital en cada región i . \bar{y}_{ji} corresponde a los ingresos promedio ya sea del trabajo o del capital en la región i . Finalmente, \bar{y}_i es el ingreso promedio conjunto de la región i (capital más trabajo).

El componente intra-grupos captura la contribución de la desigualdad de los factores productivos a la desigualdad total en cada región. Nótese que la desigualdad está ponderada por la respectiva participación en el ingreso total, que se analizó en la sección de distribución funcional del ingreso. El componente entre-grupos refleja la desigualdad proveniente del

distanciamiento entre las distribuciones, recurriendo a los ingresos promedio factoriales y total como referencias.

El Cuadro 4.9 muestra toda la información relacionada con esta descomposición, de manera específica la contribución absoluta y porcentual de cada componente al índice de Theil total. El componente intra-grupos se desagregó en sus dos partes, relacionados con el aporte específico de cada factor.

Cuadro 4.9. Ejercicio de descomposición de los índices de Theil de las regiones colombianas en 1870 por fuente de ingreso (escenario medio).

| Región | Componente intra-grupos del índice de Theil | | | Componente entre-grupos del índice de Theil | Theil Total |
|--------------|---|----------------|-------|---|-------------|
| | Aporte trabajo | Aporte capital | Total | | |
| Antioquia | 0,34 | 0,26 | 0,60 | 0,39 | 1,00 |
| | 34,4% | 26,2% | 60,6% | 39,4% | 100% |
| Bolívar | 0,29 | 0,34 | 0,63 | 0,63 | 1,25 |
| | 23,1% | 26,8% | 49,9% | 50,1% | 100% |
| Boyacá | 0,34 | 0,30 | 0,64 | 0,59 | 1,23 |
| | 27,6% | 24,7% | 52,3% | 47,7% | 100% |
| Cauca | 0,30 | 0,32 | 0,62 | 0,61 | 1,23 |
| | 24,1% | 26,3% | 50,4% | 49,6% | 100% |
| Cundinamarca | 0,50 | 0,27 | 0,77 | 0,55 | 1,32 |
| | 37,8% | 20,5% | 58,3% | 41,7% | 100% |
| Magdalena | 0,42 | 0,31 | 0,73 | 0,54 | 1,27 |
| | 33,1% | 24,3% | 57,4% | 42,6% | 100% |
| Panamá | 0,35 | 0,34 | 0,69 | 0,51 | 1,20 |
| | 29,3% | 28,2% | 57,5% | 42,5% | 100% |
| Santander | 0,35 | 0,24 | 0,59 | 0,58 | 1,18 |
| | 29,9% | 20,4% | 50,3% | 49,7% | 100% |
| Tolima | 0,32 | 0,27 | 0,59 | 0,72 | 1,30 |
| | 24,2% | 20,7% | 44,9% | 55,2% | 100% |
| Colombia | 0,37 | 0,29 | 0,66 | 0,57 | 1,23 |
| | 30,3% | 23,7% | 54,0% | 46,0% | 100% |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y metodologías descritas en el Capítulo 3.

Con toda esta información, se puede retomar los datos de desigualdad total en las regiones que dieron inicio a esta sección y que figuran en el Cuadro 4.7. Cundinamarca y Magdalena fueron las regiones más desiguales del país. El Cuadro 4.7 mostraba que su coeficiente de Gini fue superior a 0,65. Este mismo patrón se replicaba en los ingresos del factor trabajo. Además, la descomposición del índice de Theil muestra que la contribución porcentual de los componentes intra-grupos y entre-grupos fueron muy similares. Sin embargo, dentro del componente intra-grupos si hubo una diferencia. El aporte proveniente del factor trabajo es más importante en Cundinamarca respecto a Magdalena, sus pesos en la desigualdad total fueron 37,8% y 33,1%. En términos absolutos la diferencia en este mismo factor fue de 0,08, que explica en buena medida la diferencia en el índice de Theil total. Dado que la participación del factor trabajo en el ingreso total fue similar (68,6%), esta diferencia proviene de la mayor desigualdad del factor trabajo que se observó en Cundinamarca. La contraparte es un mayor aporte porcentual y absoluto de la desigualdad del factor capital dentro del componente intra-grupos en Magdalena, que se explica por la mayor desigualdad que presenta este factor en esta región.

Antioquia, Cauca, y Panamá, las regiones con los coeficientes de Gini totales más bajos (0,58, 0,61 y 0,61), figuran en el cuadrante 3 de los Gráficos 4.2 y 4.4. Estas tres regiones compartían una característica común, no tenían relevancia exportadora de bienes agropecuarios. En términos de los resultados, la diferencia más importante de estas tres regiones es el aporte del componente entre-grupos. Antioquia presenta el más bajo de todo el país con un valor absoluto de 0,39 y porcentual de 39,4% (0,57 y 46,1% son los valores nacionales respectivamente). Esto explica en gran medida porque es la región más equitativa del país, pues a pesar de que los otros elementos también tienen aportes absolutos menores al promedio nacional, las diferencias no son tan marcadas.

Sea preciso mencionar que el resultado que estima este trabajo para el coeficiente de Gini de Antioquia (0,58) es superior al que mencionamos en la introducción respecto al trabajo de García Jimeno y Robinson (2010) en 1851 (0,51). Aunque hay cerca de 20 años entre ambas estimaciones, hay algunas cuestiones metodológicas que pueden explicar este resultado. Primero, como mencionan los mismos autores, dado que los impuestos que se cobraban eran progresivos, los individuos tenían incentivos a reportar menos ingresos, lo que

afecta la cola derecha de la distribución presionando a la baja la desigualdad. Por otra parte, la base de estos autores no incluye a las mujeres dentro de la distribución. Como vimos en el Capítulo 3, la metodología tras nuestra estimación incorpora a las mujeres conforme la composición ocupacional que mostraba el censo. Además, según las referencias de la época se les asignó un ingreso inferior al que recibían los hombres. Esto evidentemente tiende a incrementar la desigualdad porque le da mayor preponderancia a la cola izquierda de la distribución, haciendo más importantes las diferencias respecto a los ingresos altos y medios.

Retomando la descripción de regiones, Panamá tenía el segundo componente entre-grupos más bajo (0,51 en valor absoluto y 42,5% en porcentaje), sin embargo, el aporte del capital del componente intra-grupos fue más alto que el de las otras dos regiones e incluso que el nacional. Esto proviene de una mayor desigualdad en ese factor y de una mayor participación en el ingreso total. El aporte absoluto del factor trabajo fue similar al de Antioquia, cerca de 0,35 puntos, por lo que la diferencia en los niveles de desigualdad total provino mayoritariamente del aporte del capital y de la diferencia en el componente entre-grupos, aunque recalcamos es el segundo más pequeños de todo el país.

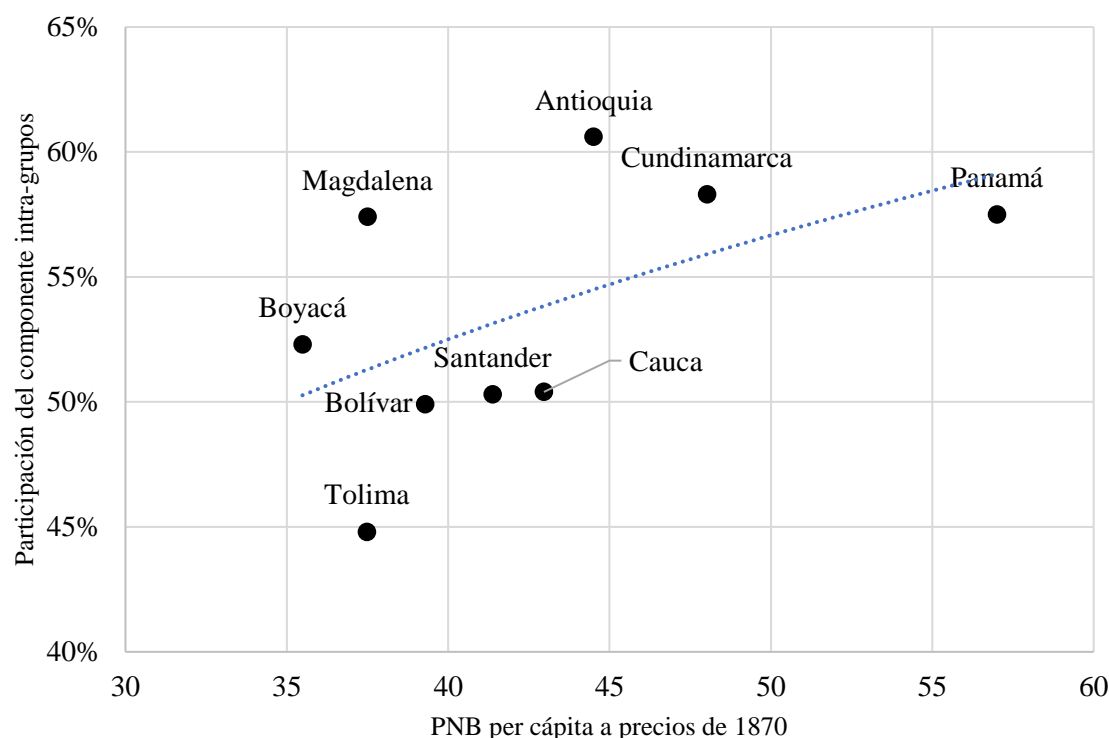
Cauca tuvo un componente entre-grupos significativamente alto (0,61 en valor absoluto y 49,6% en porcentaje) superando el dato nacional y por tanto el de las dos regiones descritas anteriormente. Esto mitigó el efecto de las menores desigualdades tanto en el factor trabajo como en el capital, que como se ve eran menores que las de Panamá en ambos casos y que la de Antioquia en el caso del trabajo.

Las cuatro regiones restantes son Boyacá, Bolívar, Santander y Tolima. Estas se han agrupado en el cuadrante 4 del Gráfico 4.2, pues tienen menores niveles de desigualdad y de PNB per cápita respecto al dato nacional (0,61, 0,63, 0,62 y 0,62 respectivamente). En Bolívar y Tolima el componente entre-grupos es el más alto del país tanto en términos absolutos como porcentaje. Al ser regiones con relevancia exportadora, los ingresos de la propiedad eran comparativamente superiores, lo que amplió la brecha respecto a los ingresos de trabajo. Así mismo, ambas regiones tuvieron un aporte del factor trabajo en el componente intra-grupos comparativamente bajo, lo que se explica conjuntamente por un coeficiente de desigualdad y una participación en el ingreso total menor a la observada en el caso nacional.

Santander presentó un coeficiente de Gini de 0,62. La contribución del factor trabajo para explicar esta desigualdad era significativa (29,9%, solo inferior a la de Cundinamarca y Antioquia) por dos razones. Primero, el Gini del factor trabajo era comparativamente alto (0,49), pero además, dada su alta participación en el ingreso de la región su contribución era importante. En contraste, la contribución del capital era pequeña (20,4%) debido a una baja desigualdad y una baja participación. La suma de ambos componentes determina una contribución total del 50,3%, dejando un 49,7% al componente entre-grupos, cerca de 3,6 puntos porcentuales más que el dato nacional. Boyacá tuvo un comportamiento similar a Santander en el componente entre-grupos y en el aporte del factor trabajo, pues se ve que las contribuciones absolutas fueron muy similares. Se diferencian en el aporte del factor capital, siendo más alto en Boyacá. Esto se debe a que al no ser una región de relevancia exportadora la desigualdad del factor capital era más alta.

Finalmente, de los datos que figuran en el Cuadro 4.9 y las explicaciones dadas, se puede derivar una relación entre los datos del ejercicio de descomposición. Como se ve en el Gráfico 4.5, el aporte porcentual del componente intra-grupos de las regiones se tiende a incrementar con el ingreso por habitante. Esto significa que a medida que la región es más rica la brecha entre los ingresos de capital y del trabajo se reduce, dando más relevancia a la desigualdad dentro de las distribuciones factoriales a la hora de explicar la desigualdad total. Los datos descritos permiten concluir que esta reducción en la brecha proviene de un incremento relativo en el ingreso promedio del factor trabajo respecto al del capital. Esta conclusión resulta relevante, pues parecería indicar que a medida que las regiones se desarrollaban, entendiendo desarrollo como un incremento en el ingreso por habitante, los ingresos del trabajo empiezan a crecer más respecto a los del capital. Desafortunadamente, los datos de los que se dispone no permiten evidenciar la causalidad. ¿Los ingresos de trabajo crecen relativamente más debido al mayor nivel de desarrollo? o ¿El mayor nivel de desarrollo proviene de un mayor incremento relativo en los ingresos de trabajo?

Gráfico 4.5. Relación entre los PNB per cápita y la contribución porcentual del componente entre-grupos para las regiones colombianas en 1870 (escenario medio).



Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y metodologías descritos en el Capítulo 3.

4.6. Descomposición regional de la desigualdad nacional

En la sección anterior se mostró que, en el escenario medio de las simulaciones, la desigualdad de las regiones medida por el coeficiente de Gini varió entre 0,58 y 0,67, y por el índice de Theil el rango fue de 1 a 1,32. Para explicar estos resultados se recurrió a información regional de la composición laboral, los ingresos y las desigualdades factoriales. Se vio que las explicaciones a la desigualdad de las regiones son diversas y deben partir de reconocer las particularidades de cada región. En este sentido, disponemos de mejor información para comprender la desigualdad nacional a partir del comportamiento regional. Particularmente, se desarrolla un ejercicio pionero, en donde se combina tanto información de producción por habitante como desigualdad regional.

El ejercicio se basa en el índice de Theil y mostraría que proporción de la desigualdad total proviene de las diferencias de ingreso de las regiones y que proporción de las desigualdades dentro de cada región. La ecuación 4.3 muestra esta descomposición.

$$T = \underbrace{\sum_{i=1}^9 v_i T_i}_{\text{Componente intra-grupos}} + \underbrace{\sum_{i=1}^9 v_i \ln\left(\frac{\bar{y}_i}{\bar{y}}\right)}_{\text{Componente entre-grupos}} \quad (4.3)$$

El orden de las sumatorias corresponde a las 9 regiones analizadas. Así, v_i es la participación en el ingreso total de cada región. T_i es el índice de Theil de cada región. \bar{y}_i corresponde al ingreso promedio por individuo en cada región. Finalmente, \bar{y} es el ingreso promedio nacional. Los resultados de la contribución absoluta y porcentual (entre paréntesis) figuran en el Cuadro 4.10. Se muestran tres escenarios usando como referencia la participación del componente intra-grupos, participación mínima (máxima del componente entre-grupos), la participación promedio y participación máxima (mínima del componente entre-grupos). Nuevamente se presentan los dos casos vinculados al comportamiento de la distribución de capital.

El resultado es contundente en todos los escenarios, la desigualdad nacional se explicaba casi en su totalidad por la desigualdad dentro de las regiones, ya que el efecto de las diferencias de ingreso entre las regiones es mínimo. En el caso que se asume que todos los propietarios tienen el mismo ingreso, el peso relativo del componente entre-grupos fue algo más grande, ya que al no haber desigualdad en la distribución de capital la contribución del componente intra-grupos pierde algo de participación. Este resultado es muy similar al que encuentra Bértola et al. (2009) para Brasil en 1870, donde el componente intra-grupos explicaba el 96% de la desigualdad total nacional.

Cuadro 4.10. Descomposición de la desigualdad total por región para Colombia en 1870.

| Escenario | Caso 1. Variabilidad en la distribución de capital | | Sin variabilidad en la distribución de capital | |
|------------------|---|-------------------------|---|-------------------------|
| | Componente intra-grupos | Componente entre-grupos | Componente intra-grupos | Componente entre-grupos |
| Mínimo | 1,00 | 0,02 | 0,74 | 0,02 |
| | 98,31% | 1,69% | 97,71% | 2,29% |
| Promedio | 1,21 | 0,02 | 0,92 | 0,02 |
| | 98,57% | 1,43% | 98,13% | 1,87% |
| Máximo | 1,69 | 0,02 | 1,38 | 0,02 |
| | 98,95% | 1,05% | 98,72% | 1,28% |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos y metodologías descritos en el Capítulo 3.

Este resultado es importante para el debate sobre la desigualdad regional, porque demuestra que los trabajos que se centran exclusivamente en las medidas de producción regional para capturar la dinámica de la desigualdad de un país, pueden estar obviando del análisis el elemento central que explica la realidad de la inequidad nacional. Contar con datos regionales amplía entonces la capacidad de análisis y brinda por lo menos una dimensión más para el debate. En este sentido, la historia de la desigualdad en Colombia para 1870 debe ser contada desde la historia de sus regiones y de la desigualdad al interior de las mismas.

4.7. Conclusiones

La preocupación por entender los patrones regionales de desarrollo en el largo plazo está creciendo en el campo de la investigación en historia económica. El análisis de la desigualdad no ha sido ajeno a este impulso, y a medida que se dispone de mejor información las aproximaciones cuantitativas son cada vez más frecuentes. Aunque aún no son muchos los trabajos que estiman coeficientes de desigualdad regional en el largo plazo, las primeras aproximaciones están mostrando que tras las realidades nacionales se ocultan

particularidades regionales que merecen ser analizadas. Estos trabajos muestran como los contextos institucionales, económicos, geográficos y culturales de las regiones determinan patrones distintos de crecimiento y desigualdad, aun cuando todas puedan estar enfrentando un mismo conjunto de fuerzas económicas y políticas.

Colombia siempre se ha entendido como un país de regiones. A lo largo de la historia, las regiones del país han consolidado su propia identidad, basándose en patrones culturales, geográficos y sociales claramente diferentes. Por esta razón, la definición de Colombia como nación debe partir de reconocer las diferencias de sus regiones. Este trabajo se enmarca dentro de esta percepción y considera central analizar la desigualdad histórica en el país desde la perspectiva regional. Con este propósito, este capítulo se ha enfocado en presentar las particularidades históricas de cada región como un punto de partida para entender la desigualdad del ingreso. Tales particularidades se ponen de manifiesto en esta investigación tanto a través de la estructura ocupacional como del comportamiento de los ingresos del trabajo y del capital.

Los resultados que se presentaron en este capítulo provienen de la Tabla Social para el año 1870, que entre uno de sus aportes logra desagregar la información regional manteniendo un conjunto de supuestos y de información común. De esta manera se cuenta con una Tabla Social para cada región que permite calcular estimadores de desigualdad y producción, garantizando siempre la consistencia nacional. Este es un resultado pionero en la investigación en historia económica para Colombia, pues hasta ahora solo se disponía de algunas estimaciones específicas para regiones. Al tener este conjunto de estimaciones para el año 1870, se cuenta con un punto de partida inicial para comprender como la apertura comercial que se evidenció alrededor de esta fecha afectó la dinámica regional de la desigualdad.

En este capítulo se presenta una estimación, desde el punto de vista del ingreso, de los niveles de ingreso per cápita para cada uno de los nueve estados que componían Colombia en 1870. Se confirma que con diferencia Panamá era el estado más rico del país, seguido por Cundinamarca y Antioquia. Panamá se benefició de la actividad de transporte y comercio que su posición geográfica entre los dos océanos le otorgaba, Antioquia crecía en base a un sector minero relativamente avanzado y Cundinamarca como zona productora de quina y añil

y por la presencia de Bogotá como capital. En un segundo nivel aparecen Cauca, Bolívar y Santander. Es decir que las regiones con mayor relevancia económica durante la colonia habrían perdido su posición, mostrando que al menos a lo largo de este periodo no hubo persistencia de la riqueza. Así mismo, se observó que al menos para 1870 no había relación entre el ingreso per cápita y la densidad poblacional. Esto sugiere que las transformaciones económicas y sociales que experimentaron las regiones modificaron las estructuras institucionales iniciales, ocasionando dinámicas distintas que explican esta recomposición.

Los datos de distribución funcional del ingreso revelan algunos patrones específicos. Por ejemplo, la participación del capital en el ingreso regional era más alta en las regiones que tenían relevancia en productos de exportación agrícola (Cundinamarca, Tolima y Bolívar), reflejando una mayor intensidad en el uso de capital para la producción. Sin embargo, Antioquia, que se vinculó al comercio mundial a través de la exportación de oro mostraba un resultado contrario, una mayor participación del trabajo, que se asocia al impulso generalizado que el sector minero le daba a toda la región.

Los coeficientes de Gini de las regiones variaron entre 0,57 y 0,68, siendo Antioquia la región más equitativa y Cundinamarca la menos. Se analiza como estos resultados están directamente vinculados a la estructura ocupacional de cada región, la desigualdad de las distribuciones factoriales y el distanciamiento entre ellas. Se encuentra que en las regiones más ricas (Panamá, Cundinamarca y Antioquia) el componente entre-grupos tiende a ser más pequeño, lo que significa que la brecha entre los ingresos promedio del trabajo y el capital tiende a ser menor a medida que la región incrementa su ingreso, haciendo que tomen relevancia las distribuciones factoriales.

Un ejercicio final utiliza el índice de Theil para descomponer la desigualdad nacional por regiones. La intención fue analizar qué proporción de la desigualdad personal en Colombia para 1870 proviene de diferencias entre los ingresos promedio de las regiones y qué proporción se deriva de desigualdades al interior de cada una. Los resultados revelan que en todos los escenarios el factor determinante para explicar la desigualdad es el componente intra-grupos. Es decir, que al menos para este momento histórico, era la desigualdad de las regiones el elemento más importante para entender el comportamiento de la desigualdad

nacional. Los niveles de ingreso por habitante y su dispersión aportaban poco a este fenómeno.

Capítulo 5. Construcción de la Tabla Social en 1918. La desigualdad del ingreso en Colombia a lo largo de la Primera Globalización

5.1. Introducción

Entre 1870 y 1918 Colombia atravesó un periodo de significativos cambios sociales, políticos y económicos. Muchas de las reformas que los liberales de mitad de siglo consideraban necesarias para modernizar la economía, se materializaron con la constitución federalista y laica de 1863. Sin embargo, esta constitución tendría una corta vida. La caída de las exportaciones y de los ingresos fiscales producto de la crisis mundial de 1873, la inestabilidad política derivada de los conflictos entre los estados y la fuerte tradición de la iglesia católica en la vida nacional, fundamentaron la crítica de los opositores. Bajo el lema de “Regeneración o catástrofe”, los conservadores y liberales independientes liderados por Rafael Núñez exigían que el país retomara el orden nacional que se había perdido con los liberales radicales. Sus pretensiones políticas e ideológicas se alcanzaron con una nueva constitución en 1886, con dos guerras civiles de por medio (1876 y 1884).

Este nuevo proyecto constitucionalista significó un cambio frente a las propuestas de su antecesora, adoptando un sistema de gobierno centralista, en donde la Iglesia Católica retomó su relevancia como principio unificador de la nación. Se eliminó la autonomía de los estados federados a través de la formalización de un solo ejército nacional, un solo congreso y un solo poder ejecutivo liderado por el Presidente de la República (Monroy y Rodríguez, 2021). Valencia (1987, p. 140) describe a la Regeneración y la Constitución de 1886 como un proceso reaccionario contra el Estado federal, que se basó en el centralismo, el confesionalismo, la protección económica y el autoritarismo en materia de libertades públicas.

El impacto político y social de la Constitución de 1886 fue inmediato y se manifestó en dos guerras civiles adicionales antes del final del siglo XIX, ambas por la inconformidad

de los liberales contra el autoritarismo del gobierno conservador. Sin duda, la más importante fue la Guerra de los Mil días (1899-1902). Esta no solo significó una pérdida significativa de vidas humanas, sino además un profundo deterioro de la capacidad productiva del país. Meisel y Romero-Prieto (2017, p. 21) estiman que el número máximo de muertes debió estar cerca de las 39.000, lo que significaría que la esperanza de vida productiva de los hombres se redujo de 30,7 a 24,3 años. Además, los efectos del conflicto se agrandarían debido a la destrucción de buena parte de la ya limitada infraestructura física del país y por la altísima inflación producto del financiamiento del conflicto a través de la emisión de papel moneda.

Inmediatamente después de la Guerra, Colombia sufre otro evento de relevancia, la pérdida de Panamá. Kalmanovitz (2012) describe de manera detallada las razones que impulsaron la separación. Primero, el descontento generalizado de las élites panameñas con las políticas de la Regeneración y con la Constitución de 1886, que al centralizar el poder político y económico en la capital eliminaron la libertad fiscal de los estados y, por tanto, su autonomía económica. Por otro lado, Panamá fue un escenario militar relevante en la Guerra de los Mil Días, lo que junto a la victoria conservadora incrementó la inconformidad de los ciudadanos panameños. Adicional, en 1903 el Senado colombiano rechazó el tratado Herrán-Hay, en el cual los Estados Unidos se comprometían a construir el canal interoceánico. Esto deterioró aún más las relaciones entre Panamá y el gobierno central, que junto con el apoyo de los Estados Unidos culminó con la separación en noviembre de 1903.

En la esfera económica, durante las últimas décadas del siglo XIX, Colombia experimentó booms exportadores de productos agrícolas como el tabaco, la quina y el añil. Todos estos fueron de corto plazo y sin la capacidad de distribuir los excedentes entre la sociedad colombiana. El modelo empresarial que predominó en estos productos fue el que Ocampo (1984) definió como producción-especulación, en el cual el objetivo era apropiarse de las ganancias extraordinarias que el desequilibrio de precios internacionales ofrecía en coyunturas específicas. Para este fin se recurría a métodos rudimentarios de explotación con inversiones de capital mínimo, de manera que pudiera migrarse rápidamente hacia nuevas oportunidades de inversión. Sin embargo, paralelamente el café ganaba relevancia y se expandía por el país. Poco a poco el café se convirtió en el principal producto de exportación, generando profundos cambios en la estructura social y económica colombiana.

Aunque el café ya figuraba en los productos de exportación del país, es solo a partir de la segunda mitad del siglo XIX cuando empezó a tomar relevancia dentro de la estructura productiva nacional. Según las cifras de exportaciones, el café pasó de representar el 4,1% de las exportaciones totales en los años 50's del siglo XIX, al 22,3% dos décadas después y el 55,2% en 1918. Según Ocampo (1984), este crecimiento exportador debe entenderse en el marco de los desequilibrios en el mercado mundial de café, que significaron un incremento de los precios a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, una caída importante a finales del siglo y una recuperación en las primeras décadas del siglo XX.

Según los datos de Mejía (2015), hacia 1874 Santander producía cerca del 88% de todo el café nacional. No obstante, con la expansión del cultivo a lo largo del país, regiones como Cundinamarca, Antioquia y Tolima entraron a participar activamente de la producción, alcanzando para 1892 participaciones del 5,6%, 10,4% y 8% respectivamente. En contraste, la participación de Santander se redujo a 67%. Entrado el siglo XX la producción regional de café experimentó una relocalización, siendo ahora Antioquia y Caldas los principales productores con cerca del 35,1% de participación en 1913. Para esa misma fecha Santander redujo su participación hasta un 30,9% y Cundinamarca subió a un 18,3%.

Tras esta reconfiguración regional hay un hecho central y determinante, el proceso de colonización antioqueña. La nueva producción de café, especialmente en el occidente del país, se hizo bajo el modelo de producción parcelaria, en donde pequeños propietarios cafeteros participaron de manera significativa en la producción y exportación. A diferencia de las experiencias del tabaco, la quina y el añil, la producción parcelaria del café permitió al pequeño campesino participar de los beneficios de la producción. Autores como Tirado Mejía (2019) y Nieto Arteta (1997) han sostenido que tanto la colonización antioqueña como el auge cafetero en el occidente del país significaron un incremento en la capacidad adquisitiva de los campesinos parcelarios, mediante la distribución más equitativa de los excedentes de producción. En contraparte, Bejarano (1980), LeGrand (1988) y Palacios (2009) dudan de los efectos equitativos de ambos procesos, argumentando que la distribución de la tierra en las zonas de colonización no fue diferente a la de otras regiones del país, y que la figura del comerciante fue central para la expansión del café.

El objetivo de este capítulo es construir una Tabla Social usando la información de 1918 y que incluya los dos fenómenos mencionados. En ese sentido, uno de los aportes más sobresalientes es imputar ingresos a la población trabajadora y a los distintos propietarios del capital, reconociendo los efectos que la colonización de tierras y el auge cafetero de la Primera Globalización tuvieron sobre la distribución del ingreso. Una primera parte del capítulo es un análisis histórico de ambos fenómenos, en el que se identifican los elementos principales de cada uno. Con esto como referente, la segunda parte se enfoca en incluir estos procesos en el marco de la Tabla Social de 1918. Esto implica identificar las nuevas categorías e imputarles un ingreso consecuente con los hechos históricos y económicos.

Como resultado del análisis histórico del proceso de colonización antioqueña, este capítulo presenta un análisis de la distribución de la tierra. Se encuentra que en las zonas de colonización fue mucho más frecuente y significativa la presencia de propiedades pequeñas y medianas. Sin embargo, el coeficiente de Gini de la tierra fue mayor en estas zonas en comparación a las demás. Gracias al estudio de la curva de Lorenz y el índice de Theil esta aparente paradoja se explica por la diferencia relativa en los extremos de la distribución.

En términos de la Tabla Social reconstruida, esta mantiene las ventajas de la que se diseñó en el corte de 1870. A saber: reconoce distintas formas de trabajo rural; incorpora los beneficios del capital y se les da mayor capacidad de desagregación aprovechando los datos del catastro; y finalmente, mantiene la dimensión regional tanto en ingresos como en ocupaciones. Adicionalmente, en este nuevo corte se incluye a los pequeños propietarios cafeteros, con el propósito de reconocer la función que estos tuvieron dentro de la expansión del producto, especialmente en el occidente del país. Para cuantificar el ingreso de este grupo se recurre a diversa información de producción cafetera y catastros, que creemos representa de buena manera la estructura de la propiedad que se observaba en la época.

Este capítulo está dividido en 9 secciones siendo la primera esta introducción. El apartado dos analiza el proceso de colonización antioqueña como representación de la ampliación de la frontera agrícola en el país. Posteriormente, se presenta una descripción histórica del comportamiento de las exportaciones e importaciones a lo largo del periodo de análisis, haciendo énfasis en el proceso de expansión cafetera. En la sección 4 se presentan las categorías ocupacionales como punto de partida de la Tabla Social de 1918. La sección 5

describe el procedimiento para definir las categorías laborales en el sector agropecuario y los grandes propietarios. Las secciones 6 y 7 corresponden a los procesos de imputación de ingresos laborales y de capital, respectivamente. Finalmente se presentan los resultados de la desigualdad nacional y se cierra con las conclusiones.

Los resultados obtenidos muestran que la desigualdad en 1918 fue mayor a la de 1870. Además, el ingreso promedio del capital creció mucho más que el del trabajo, lo que explica la recomposición de la distribución funcional del ingreso a favor del capital. Adicionalmente se muestra que a lo largo del periodo la desigualdad de las distribuciones factoriales tendió a reducirse. No obstante, fue mucho más grande el efecto derivado de la separación de las distribuciones, siendo la causa central que explica el deterioro en la distribución del ingreso a lo largo de la Primera Globalización. También se presentan algunos análisis sectoriales vinculados con la importancia que tuvo el sector no agropecuario para explicar el incremento de la desigualdad. Finalmente, se muestra que a nivel nacional la gran propiedad mantuvo su importancia dentro de la estructura de producción y por tanto las formas de control territorial y laboral siguieron siendo muy importantes

5.2. Colonización antioqueña, expansión de la frontera agrícola y desigualdad de la tierra

Antes de presentar los supuestos que soportan la estimación de la Tabla Social para el corte de 1918, es conveniente analizar la colonización antioqueña y el principio del auge cafetero. Esto porque fueron determinantes para transformar las estructuras de tenencia de la tierra y las relaciones de producción y distribución. El propósito es resaltar los elementos centrales en cada uno de estos fenómenos, para posteriormente incorporarlos en los supuestos y procedimientos sobre los que se construye la Tabla Social.

Para entender estos procesos es importante entender los cambios en la estructura administrativa del país. Con la Constitución de 1886, los nueve estados soberanos que conformaban la nación en 1870 se reconfiguraron en departamentos, dirigidos por gobernantes escogidos directamente por el presidente de la República. Sin embargo, fue en

el gobierno de Rafael Reyes (1904-1909)⁵³ cuando se impulsaron las principales modificaciones al territorio nacional. El Cuadro 5.1 relaciona geográficamente las composiciones territoriales de los estados de 1870 (sin Panamá) y los departamentos, comisarías e intendencias en 1918⁵⁴.

Cuadro 5.1. Relación entre estados de 1870 y departamentos de 1918.

| Estados 1870 | Departamentos 1918 |
|---------------------|---------------------------|
| Antioquia | Antioquia |
| | Caldas |
| Bolívar | Atlántico |
| | Bolívar |
| Boyacá | Boyacá |
| | Comisaría de Arauca |
| Cauca | Cauca |
| | Nariño |
| | Valle del Cauca |
| | Comisaría de Caquetá |
| | Comisaría de Putumayo |
| | Comisaría del Vaupés |
| Cundinamarca | Intendencia de Chocó |
| | Cundinamarca |
| | Intendencia del Meta |
| Magdalena | Comisaría de Vichada |
| | Magdalena |
| Santander | Comisaría de la Guajira |
| | Norte de Santander |
| Tolima | Santander |
| | Tolima |
| | Huila |

Fuente: Elaboración propia

⁵³ Reyes consideraba que: “la división territorial fomenta y desarrolla la riqueza; pone en juego las capacidades y energías de los hijos de los nuevos departamentos; vigoriza el amor patrio, y destruye el secular gamonalismo y el sectarismo político” (en Londoño, 2011, p. 195)

⁵⁴ Las intendencias y comisarías eran entidades territoriales con un menor alcance administrativo y legal que los departamentos. La Constitución política de 1886 establecía que estas entidades estaban bajo la administración del Gobierno central y sería el legislador la autoridad encargada de definir su organización administrativa, legal y judicial

El impacto de la colonización antioqueña, así como el auge cafetero, se analizarán considerando las relaciones establecidas en el Cuadro 5.1. Mantener esta consistencia permitirá hacer comparaciones regionales en ingreso y niveles de desigualdad.

Colonización Antioqueña

La colonización antioqueña ha sido catalogada por los historiadores económicos como uno de los acontecimientos culturales, sociales y económicos más relevantes en la historia de Colombia. De aquí que sus causas, alcances y efectos hayan sido ampliamente debatidos por los historiadores económicos (Arango, 1981; Bejarano, 1980; Brew, 1977; Jaramillo, 1988; LeGrand, 1988; Melo, 2015; Palacios, 2009; Parsons, 1997; Tirado Mejía, 1978, 2019; Toro, 1968) A muy grandes rasgos, este proceso puede definirse como el movimiento migratorio de la población antioqueña hacia el sur, favoreciendo la expansión de la frontera agrícola y la formación de amplias zonas de colonización en el occidente del país. Este proceso se desarrolló a lo largo del siglo XIX y principios del XX y abarcó principalmente lo que en 1918 eran los departamentos de Caldas, Valle del Cauca y Cauca.

Las implicaciones de este proceso son muy importantes para el propósito de esta investigación. La colonización antioqueña no solo incorporó una significativa proporción de tierra a los circuitos productivos, además, representó un cambio en las estructuras regionales de tenencia de la tierra y consecuentemente en las relaciones de producción y distribución del ingreso. Resulta por lo tanto prioritario que la Tabla Social que construimos para 1918 incorpore estos cambios y permita identificar sus efectos distributivos. Adicionalmente, tal y como se hizo en el Capítulo 3, la información de la distribución de la tierra permite aproximar la variabilidad de los ingresos de capital. Así, identificar cómo la colonización afectó a la desigualdad en la distribución de la tierra es crucial en esta propuesta metodológica. Esta sección presenta inicialmente una descripción histórica del proceso y posteriormente muestra algunas cifras y construye algunos indicadores asociados a la estructura de tenencia de la tierra.

Tirado Mejía (2019) describe los factores económicos que determinaron el proceso de colonización antioqueña. Durante la Colonia, Antioquia era una región rezagada y aislada

cuyo único vínculo con el comercio exterior era la exportación de oro. La producción agrícola era una actividad limitada y secundaria que respondía a la dinámica del sector minero, proveyendo los alimentos en regiones en donde se encontraba oro. La propiedad de la tierra estaba muy concentrada, lo que junto a los mecanismos de retención de mano de obra de las grandes haciendas excluía a una proporción importante de la población rural de los sistemas de producción. A finales del siglo XVIII se produjo una caída en la extracción de oro, que sumado a la imposibilidad de trabajar en el sector agrícola, obligó a la población pobre antioqueña a migrar hacia tierras más propicias para su subsistencia.

A lo largo de los primeros años del proceso de colonización, los campesinos y sus familias se desplazaron hacia tierras vírgenes del sur, abriéndose paso entre las selvas y estableciéndose en zonas montañosas aptas para la producción familiar. Sin embargo, como reconoce LeGrand (1988, p. 59), con el paso del tiempo los colonos no solo lograron generar el alimento para sus familias sino además producir excedentes que se intercambiaban en los mercados locales. Con la llegada cada vez más significativa de nueva población, junto con las nuevas generaciones nacidas en estos territorios, se formalizaron espacios de colonización donde convivían la pequeña y mediana propiedad territorial. Esto aportó a la producción nacional una significativa proporción de nuevas tierras cultivables. Duque et al. (1963, p. 351) destacan el impacto poblacional de este proceso, mencionando que llevó a la fundación de tantas ciudades como en los primeros siglos de conquista y colonización española.

Este proceso suscitó un interesante debate en la historiografía colombiana. Una primera corriente resalta que condujo al desarrollo de una próspera sociedad de familias campesinas propietarias, limitando la formación de grandes haciendas y favoreciendo la democratización y el acceso a la tierra de pequeños y medianos productores. Adicionalmente, el hecho de que estas unidades familiares pudieran acceder al beneficio de la explotación agrícola, principalmente del café, incrementó la capacidad de compra favoreciendo la demanda de productos manufacturados nacionales. De aquí que esta sea la primera región en donde se desarrolló la industria nacional (McGreevey, 2017; Nieto Arteta, 1997; Tirado Mejía, 2019)

En contraposición, otra línea de investigación ha cuestionado esta aparente democratización de la tierra, incluyendo dentro de su análisis histórico el papel desempeñado

por los empresarios agrícolas y las élites comerciales. En el primer caso, LeGrand (1988) menciona que el proceso de colonización ocurrió en dos etapas sucesivas. Inicialmente, se dio un movimiento de colonos hacia tierras públicas, lo que incluía todo el proceso de adecuación y preparación de la tierra para la siembra y producción. Sin embargo, a pesar de que la Ley 61 de 1874 consideraba la concesión de tierras a los campesinos que las cultivasen, el proceso de emisión de los títulos de propiedad era tan costoso para el colono que en la práctica pocos podían formalizar la propiedad sobre su tierra. Era entonces cuando se iniciaba la segunda etapa del proceso, caracterizada por la llegada de las grandes empresas agrícolas. A estas se les brindaba no solo la oportunidad de disponer de una tierra ya preparada para el cultivo, sino además, de mano de obra disponible. Evidentemente, la mayor capacidad financiera y política de los grandes empresarios territoriales les permitía asumir los costos de titularización o concesión de las tierras públicas, muchas de ellas en territorios ya habitados por colonos. Esto ponía a los campesinos frente a una disyuntiva, abandonar la tierra que habían cultivado por años y desplazarse hacia nuevas zonas de frontera o aceptar un contrato de arrendamiento con el gran hacendado. En ambos casos el resultado efectivo era la expropiación de la tierra.

LeGrand (1984) y Palacios (2009) recurren a los datos de tierras baldías otorgadas por el gobierno nacional entre 1827 y 1931 para demostrar la tendencia hacia la concentración. Este último concluyó que: “La estructura de tenencia de la tierra que se deriva de estos cuadros no puede calificarse de democrática o igualitaria. El contexto en que se verificó la apropiación de baldíos en la sociedad de colonización antioqueña indica por el contrario características análogas al resto del país” (Palacios, 2009, p. 283). Por su parte, LeGrand (1984, p. 24) concluye que: “menos del cinco por ciento de los títulos de tierras fueron a propiedades menores de cien hectáreas. Estas estadísticas indican que la privatización de las tierras públicas reforzó el predominio de la gran propiedad”.

Con el propósito de indagar más en esta discusión se analizarán los mismos datos que usaron estos autores, las concesiones de tierras baldías otorgadas por el Estado a particulares, en la ventana de tiempo 1827-1918. La política de otorgamiento de tierras públicas inexploradas respondió a diferentes criterios. En una primera instancia funcionó como mecanismo para pagar la deuda pública a los acreedores colombianos, pero luego se enfocó

en incentivar la migración extranjera, fomentar la explotación de productos agrícolas de exportación y ampliar la frontera agrícola. Las *Memorias del Ministerio de Industria de 1931* recopilan la información del número de concesiones otorgadas a los agentes privados y el tamaño para todas las regiones del país. Esta información se desagrega en tres grupos territoriales. El primer grupo incluye exclusivamente a la región de Antioquia, a la que hemos considerado conveniente analizar de forma separada puesto que fue el punto de partida de la población migrante. El segundo contiene a las zonas receptoras de la migración masiva de origen antioqueño, a las que denominaremos zonas de “colonización”. Finalmente, una última categoría contiene al resto de regiones del país, a las que definiremos como “resto”⁵⁵. También figura la información agregada de todo el país. El Cuadro 5.2 resume la cantidad de concesiones y el tamaño total para diferentes rangos de longitud en cada uno de los grupos mencionados. Si bien el contexto histórico es muy diferente, se recurre a las referencias que actualmente usa el Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC) para definir los tamaños de las propiedades rurales en el país. Una extensión de menos de 20 hectáreas (ha) se define como pequeña, entre 20 ha y 200 ha como mediana y más de 200 ha como grande (IGAC, 2023, p. 23). Para complementar esta información, el Gráfico 5.1 muestra las distribuciones de los grupos y resalta los promedios con líneas punteadas.

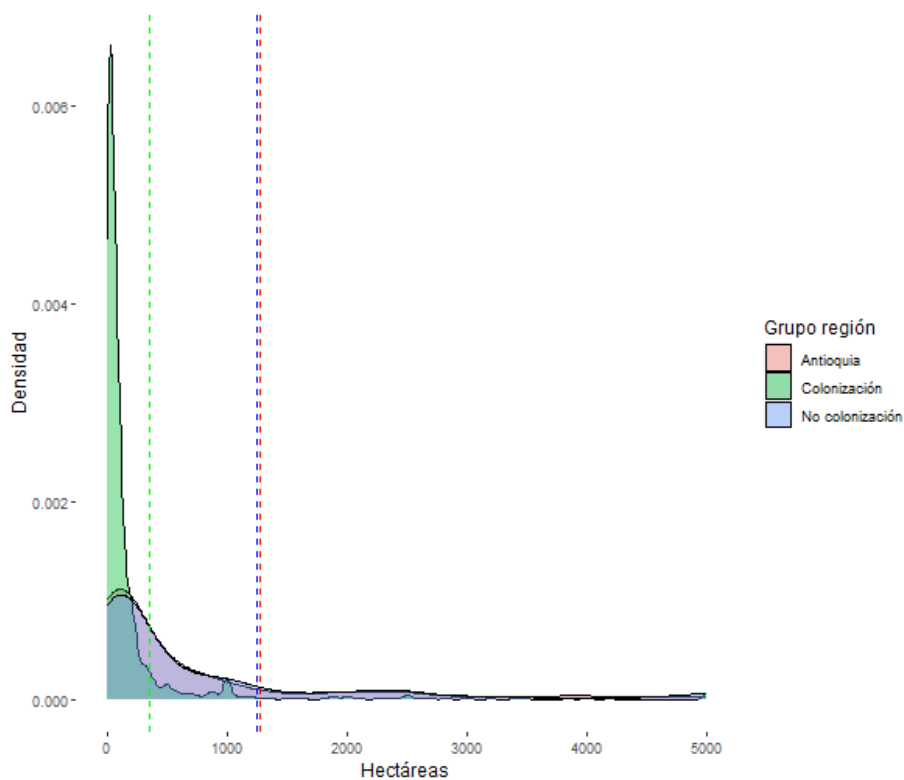
⁵⁵ Conforme con la desagregación territorial de 1918, en el grupo de “Colonización se incluyeron los siguientes departamentos: Caldas, Valle del Cauca, Cauca, Nariño y Huila. En el grupo resto aparecen: Tolima, Magdalena, Atlántico, Santander de Norte, Santander del Sur, Boyacá, Cundinamarca, Chocó, San Martín Meta, Caquetá y Casanare. Antioquia es una categoría única.

Cuadro 5.2. Número de concesiones, hectáreas y tamaño promedio de las concesiones totales entregadas por región entre 1827 y 1918.

| Variable | Zonas | Rango de tamaño | | | | | | Total |
|-------------------------------|----------------|-----------------|--------|--------|---------|----------|-----------|-----------|
| | | 0-20 | 21-50 | 51-100 | 101-200 | 201-1000 | 1.000 | |
| Número de concesiones | Antioquia | 30 | 52 | 103 | 37 | 129 | 106 | 457 |
| | Colonización | 199 | 290 | 329 | 208 | 191 | 48 | 1.265 |
| | Resto del país | 61 | 108 | 236 | 111 | 342 | 293 | 1.151 |
| | Colombia | 290 | 450 | 668 | 356 | 662 | 447 | 2.873 |
| Hectáreas otorgadas | Antioquia | 272 | 1.928 | 8.588 | 5.943 | 68.325 | 499.749 | 584.805 |
| | Colonización | 2.352 | 10.731 | 25.987 | 30.081 | 80.993 | 184.815 | 334.959 |
| | Resto del país | 767 | 3.929 | 19.273 | 16.314 | 184.141 | 1.292.418 | 1.516.842 |
| | Colombia | 3.391 | 16.588 | 53.848 | 52.338 | 333.459 | 1.976.982 | 2.436.606 |
| Tamaño promedio por concesión | Antioquia | 9,1 | 37,1 | 83,4 | 160,6 | 529,7 | 4.714,6 | 1.279,7 |
| | Colonización | 11,8 | 37,0 | 79,0 | 144,6 | 424,0 | 3.850,3 | 264,8 |
| | Resto del país | 12,6 | 36,4 | 81,7 | 147,0 | 538,4 | 4.411,0 | 1.317,8 |
| | Colombia | 11,7 | 36,9 | 80,6 | 147,0 | 503,7 | 4.422,8 | 848,1 |

Fuente: Elaboración propia en base a la información de las *Memorias del Ministerio de Industria de 1931*

Gráfico 5.1. Distribuciones del tamaño de las concesiones otorgadas por zona entre 1827 y 1918.



Fuente: Elaboración propia en base a la información de las *Memorias del Ministerio de Industria de 1931*

En base a estos límites, los datos muestran que a pesar de que a nivel nacional alrededor del 61,4% de las concesiones otorgadas eran pequeñas o medianas, estas solo representaban el 5,2% de la tierra total, lo que va en línea con el resultado de concentración que menciona LeGrand (1984). Sin embargo, la división por zonas refleja algunas diferencias. En las zonas de colonización, este mismo tamaño territorial representaba cerca del 81,1% de las concesiones totales, muy superior al 44,8% que se observó en las zonas definidas como resto del país y al 48,6% de Antioquia.

En términos de apropiación de tierra la diferencia también es significativa. En las regiones de colonización las propiedades medianas y pequeñas acumulaban el 20,6% de la tierra total, mientras que en los otros grupos no superaba el 3%. Aunque evidentemente había una tendencia generalizada a la concentración de la tierra, estos datos demuestran que la pequeña y mediana propiedad fue más frecuente en las zonas que recibieron migración antioqueña. De esta manera, tal como se ve en el Gráfico 5.1, la distribución de la tierra entre los grupos territoriales considerados difería considerablemente. En las zonas de colonización la cola izquierda de la distribución fue mucho más significativa, de aquí que comparativamente el tamaño promedio por concesión fuera muy inferior, 264,8 ha contra un valor cercano a las 1.300 ha en las otras dos agrupaciones consideradas. Dado que el número de concesiones y su extensión en hectáreas podía variar positivamente con el tamaño de la región, en el Cuadro 5.3 se normalizan estas dos variables, dividiéndolas por millón de habitantes, al tiempo que se agrupan según establece el IGAC en pequeña propiedad, mediana propiedad y gran propiedad.

Cuadro 5.3. Número de concesiones y tierra total otorgada por millón de habitantes entre 1827 y 1918.

| Variable | Zonas | Propiedades pequeñas (< 20 ha) | Propiedades medianas (21 ha -200 ha) | Propiedades grandes (>200 ha) |
|---|-----------------------|--|---|---|
| Concesiones por millón de habitantes | Antioquia | 36 | 233 | 285 |
| | Colonización | 154 | 641 | 185 |
| | Resto del país | 16 | 122 | 170 |
| | Colombia | 50 | 252 | 189 |
| Hectáreas por millón de habitantes | Antioquia | 330 | 19.993 | 690.058 |
| | Colonización | 1.824 | 51.795 | 206.103 |
| | Resto del país | 205 | 10.560 | 394.573 |
| | Colombia | 579 | 20.969 | 394.605 |

Fuente: Elaboración propia en base a la información de las *Memorias del Ministerio de Industria de 1931*.

La información del Cuadro 5.3 reafirma que en las regiones de colonización antioqueña fueron mucho más frecuentes y significativas las propiedades medianas y pequeñas. Por cada millón de habitantes se otorgaron 53.619 ha de este tipo de propiedades (1.824 en pequeñas y 51.795 en medianas), 2,6 veces más que en Antioquia y 4,9 que en el resto de zonas del país. En términos de número de concesiones las diferencias también son importantes. El número de concesiones pequeñas y medianas por millón de habitantes en las zonas de migración triplicaban las de Antioquia y sextuplicaba las del resto del país. Respecto a las propiedades grandes (más de 200 hectáreas), Antioquia fue la región que más hectáreas recibió por millón de habitantes, cerca de 690.058, mientras que en las zonas de colonización apenas llegó a 206.153.

A pesar de que la participación y relevancia de las propiedades pequeñas y medianas fue mucho más significativa en las zonas receptoras de la migración antioqueña, la estimación y comparación de índices de desigualdad muestra un resultado llamativo, la desigualdad en el tamaño de la tierra fue más alto en las zonas de colonización. El Cuadro 5.4 muestra el coeficiente de Gini y el índice de Theil de la tierra otorgada a los privados según las desagregaciones territoriales que se han venido trabajando.

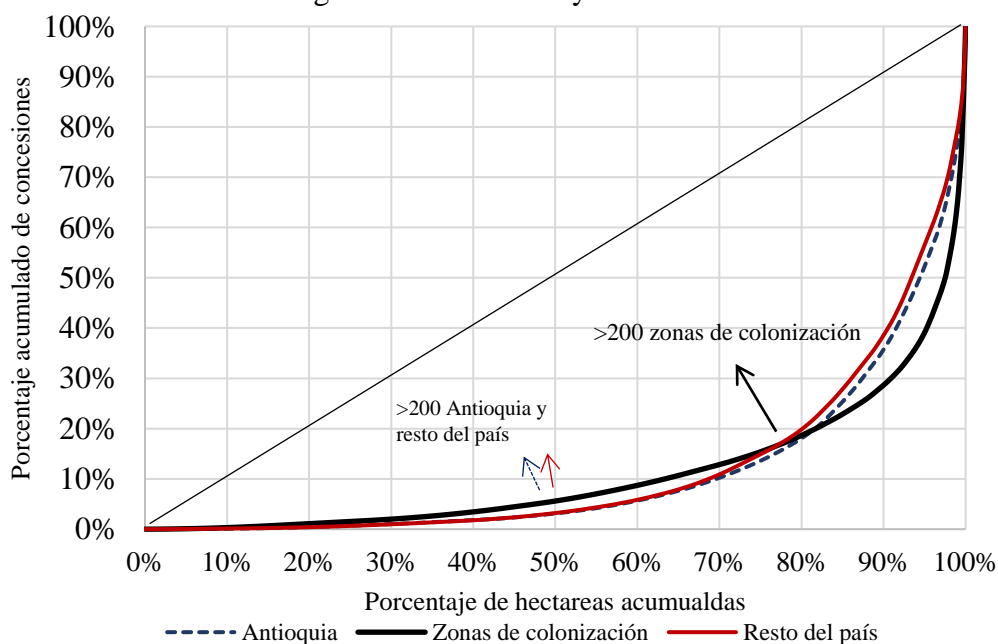
Cuadro 5.4. Coeficientes de desigualdad de la tierra por agrupación territorial 1827-1918

| Zona | Gini | Theil |
|----------------|-------|-------|
| Antioquia | 0,777 | 1,37 |
| Colonización | 0,781 | 1,66 |
| Resto del país | 0,762 | 1,26 |

Fuente: Elaboración propia en base a la información de *las Memorias del Ministerio de Industria e 1931*.

Bajo ambos índices de desigualdad, la tierra estaba peor distribuida en las zonas de colonización. Esta conclusión merece un mayor análisis, ya que los elementos que generan la desigualdad son distintos. El Gráfico 5.2 presenta las curvas de Lorenz de la tierra para los tres grupos tratados y se marca el punto en donde las pequeñas y medianas propiedades se dividen de las grandes (el umbral es 200 ha). En el eje de las x se representa el acumulado de propietarios receptores de la concesión y en el eje de las y se representan las hectáreas acumuladas.

Gráfico 5.2. Curvas de Lorenz de la distribución de la tierra por agrupaciones regionales entre 1827 y 1918.



Fuente: Elaboración propia en base a la información de *las Memorias del Ministerio de Industria e 1931*

Un punto de inflexión interesante es cuando el porcentaje de concesiones acumuladas se acerca al 80%, allí las curvas de Lorenz se cruzan reflejando que las distribuciones de Antioquia y el resto del país se acercan a la línea de equidistribución, en comparación con la de las zonas de colonización. Sin embargo, se debe tener cuidado, ya que cerca de ese punto los tamaños de las concesiones eran totalmente distintos, en las zonas de colonización en ese punto se empezaban a superar las 200 hectáreas mientras que en las otras dos ya rondaba las 1.200. Evidentemente a partir de este punto las propiedades de gran tamaño empiezan a tomar relevancia en las zonas de colonización, lo que explicaría el cambio en la distribución. Esto no significa que en las zonas de colonización se estén incorporando propiedades de mayor tamaño absoluto en comparación con los otros dos casos, sino que en términos relativos estas nuevas propiedades son significativamente más grandes que las que se estaban contabilizando antes del punto de inflexión. Dado que las propiedades grandes en Antioquia y en el resto del país fueron mucho más frecuentes (cerca del 50%) esta transición se dio mucho antes en la distribución y con menor intensidad.

Otra manera de entender este efecto es comparar los tamaños promedio de los baldíos otorgados en las concesiones grandes (más de 200 ha) respecto al tamaño promedio total. En Antioquia y el resto del país esta ratio fue cercana a 1,8, mientras que en las zonas de colonización sube a 4,2. Esto es cierto, aun cuando para cualquier rango, los tamaños promedio en las zonas de colonización fueron más pequeños en términos absolutos que sus contrapartes (ver Cuadro 5.2). Esto reafirma que, en términos relativos, el efecto de la inclusión de propiedades grandes fue mucho más marcado en las zonas de colonización.

De este análisis se pueden derivar dos conclusiones. Primero, los coeficientes de Gini y particularmente las curvas de Lorenz deben interpretarse con cuidado. Dado que se construyen en base a participaciones porcentuales se pierde información que los valores absolutos brindan. El índice de Gini de las zonas de colonización era mayor, pero cerca del 80% de las propiedades eran pequeñas o medianas, mientras que en los otros dos grupos estas representaban solo el 50% de las tierras. Segundo, los datos parecieran indicar que la mayor desigualdad en las zonas de colonización proviene de las diferencias relativas entre los tamaños promedio por concesión en los extremos de la distribución, más que de las diferencias en los tramos medios de la misma.

Para verificar esta hipótesis hemos recurrido a la descomposición del índice de Theil. Se crearon dos categorías dentro de cada uno de las tres zonas analizadas: pequeña-medianas propiedades y grandes propiedades, segmentadas a partir del criterio de 200 ha. La ecuación 5.1 muestra la desagregación del índice de Theil de la tierra en cada agrupación geográfica (T_i). En base a esto se analizó qué proporción de la desigualdad total proviene de las diferencias entre los tamaños promedio de cada categoría (componente entre-grupos) y qué proporción de la desigualdad interna de los grupos (componente intra-grupos). Los dos grupos de tamaño de tierra se especifican con el subíndice l .

$$T_i = \underbrace{\sum_{l=1}^2 v_{li} T_{li}}_{\text{Componente intra-grupos}} + \underbrace{\sum_{l=1}^2 v_{li} \ln \left(\frac{\bar{h}_{li}}{\bar{h}_i} \right)}_{\text{Componente entre-grupos}} \quad (5.1)$$

Dado que solo hay dos grupos de tamaño de tierra (menos y más de 200 ha) la sumatoria tiene ese orden. v_{li} es la participación de cada grupo l en la tierra total otorgada en la desagregación territorial i . T_{li} es el índice de Theil de la tierra en los respectivos grupos de tamaño l dentro de la zona i . \bar{h}_{li} corresponde al tamaño promedio de las concesiones en cada grupo l en la zona i . Finalmente, \bar{h}_i es el tamaño promedio por concesión en toda la desagregación geográfica i que se esté analizando. Los resultados figuran en el Cuadro 5.5.

Cuadro 5.5. Descomposición del índice de Theil por tamaño de las concesiones entre 1827 y 1918.

(< 200 ha frente a >200 ha)

| Zona | Componente intra-grupos | Componente entre-grupos | Índice de Theil Total |
|-----------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| Antioquia | 0,82 (60,1%) | 0,55 (39,9%) | 1,37 |
| Colonización | 0,73 (43,8%) | 0,93 (56,2%) | 1,66 |
| Resto del país | 0,75 (59%) | 0,52 (41%) | 1,26 |

Fuente: Elaboración propia en base a la información de las *Memorias del Ministerio de Industria de 1931*

Como se aprecia, en Antioquia y en la categoría resto del país, el principal determinante de la desigualdad es el componente intra-grupos (contribuciones cercanas al 60%); es decir, la desigualdad que proviene de las distribuciones internas de ambas categorías. En contraste, en las zonas de colonización prima el componente entre-grupos: la diferencia entre los tamaños promedio de las grandes propiedades frente a las pequeñas y medianas, explica alrededor del 56% de la desigualdad total.

Para cerrar esta discusión, se ha demostrado como en las zonas de colonización fue más frecuente la concesión de baldíos de menores tamaños en contraposición a las zonas que no tuvieron una migración masiva de población antioqueña. En las zonas de colonización por cada concesión de gran tamaño se concedían 4,2 medianas o pequeñas, mientras que en las demás regiones del país la relación fue casi de uno a uno. Sin embargo, los coeficientes de desigualdad del primer grupo (zonas de colonización) fueron mayores en comparación a las demás. La descomposición del índice de Theil muestra que esto se debe a las diferencias relativas en los extremos de la distribución. De lo anterior se puede concluir que una mayor frecuencia y relevancia de pequeñas y medianas propiedades no es incompatible con un índice de desigualdad más alto, respecto a contextos en donde fue más relevante la gran propiedad.

Existe mayor consenso alrededor de otros aspectos derivados del proceso de colonización. Por un lado, la colonización logró conectar dos regiones que se encontraban separadas por amplios territorios no transitables, estas eran Antioquia y el Valle del Cauca. Claramente la unificación del occidente del país vinculó una significativa proporción de tierras vírgenes a los circuitos de producción. Por otra parte, de la mano de la expansión cafetera, la colonización impulsó el desarrollo de infraestructuras de transporte, principalmente caminos y trenes (Tirado Mejía, 2019). Pachón y Ramírez (2006) muestran que entre 1885 y 1918 la longitud de las líneas férreas del país se multiplicó casi por seis. La función principal de estos ferrocarriles era conectar a las regiones productivas con los puertos de exportación⁵⁶. De esta manera los trenes se complementaban con el sistema fluvial del país, sustituyendo los métodos tradicionales de transporte basados en la fuerza animal.

Finalmente, este proceso fue clave para que el occidente del país ganara preponderancia política y económica. En ello influyó no sólo el significativo crecimiento poblacional asociado a la migración, sino también el impulso económico derivado de la expansión cafetera y el desarrollo industrial. Para el siglo XX, sería la sociedad del occidente del país la que capitalizaría la dirección política del país, así como en el siglo XIX lo habían hecho los ciudadanos de Popayán y Santander.

5.3. Comercio exterior y el auge cafetero

La vinculación de América Latina a los circuitos comerciales de la Primera Globalización se dio principalmente a través de la exportación de materias primas, bienes agrícolas o mineros y la importación de manufacturas y bienes de capital. En el Capítulo 2 se presentaron unas primeras aproximaciones, pero en esta sección se profundiza y extiende el análisis colombiano. En una primera instancia se presenta el panorama general de las

⁵⁶ El hecho de que los ferrocarriles tuvieran un objetivo fundamentalmente exportador, implica que la interconexión entre regiones interna fue mínima. De esta manera, desde este enfoque los precios relativos entre regiones debieron mantenerse relativamente constantes, supuesto que se hace para estimar las canastas de subsistencia en el Anexo 1.

exportaciones e importaciones, para posteriormente enfocarse en el café como el producto que transformaría la estructura de producción y distribución del país.

5.3.1. Los vaivenes del comportamiento exportador e importador

Existe un consenso generalizado en afirmar que la vinculación de Colombia a la Primera Globalización fue tardía respecto a la de otros países de la región (Bejarano, 1980; Ocampo y Colmenares, 2019). Aunque durante la segunda mitad del siglo XIX hay experiencias exportadoras relevantes, ninguna representó una transformación significativa en la estructura económica del país. Solo entrado el siglo XX, la expansión cafetera generó cambios en los patrones de desarrollo nacionales. En esta sección se presentará una descripción del comportamiento del sector exportador e importador colombiano a lo largo de la Primera Globalización. La referencia primaria serán los textos de Ocampo (1984) y Ocampo y Colmenares (2019), quienes a partir de un amplio levantamiento de información caracterizaron de manera detallada el comportamiento de la economía colombiana a lo largo del periodo.

Iniciando el análisis a mediados del siglo XIX y hasta 1929, Ocampo y Colmenares (2019, p. 240) encuentran tres fases que caracterizaron el comportamiento exportador colombiano. Primero, una fase de crecimiento sostenido en las exportaciones entre 1850-1882, con una tasa de crecimiento anual per cápita de las exportaciones del 1,9%. En esta fase crecieron de forma notable las exportaciones de tabaco, la quina y el café. En una etapa inicial (1850-1857) sobresalieron las exportaciones de tabaco y quina, cuyo volumen creció bajo una coyuntura de precios muy favorable. Respecto a la composición, el tabaco alcanzó el 27,8% de las exportaciones totales y la quina el 9,8%, cuando en la década anterior entre ambos apenas sumaban un 4% ⁵⁷. En torno a 1870, el tabaco alcanzó su punto máximo de participación con cerca del 37,3% de las exportaciones, la quina representaba entonces el 30,9% y el café el 17%.

⁵⁷ En esta época el principal producto exportador del país era el oro representando el 73% de total exportado.

En la segunda fase exportadora, entre 1882 y la primera década del siglo XX, las exportaciones decrecieron en términos per cápita a una tasa anual cercana al -1%. La dinámica de las exportaciones se movió exclusivamente al ritmo de la producción de café, que se consolidaba como principal producto de exportación, con un 39,5% del total. No obstante, esta tendencia se revierte de manera dramática en 1899 una vez que Brasil incrementa la oferta mundial. De un precio de 15,8 centavos de dólar por libra de café en 1896 se bajó progresivamente hasta los 6,4 centavos de dólar por libra en 1905. Esto redujo la rentabilidad de las haciendas cafeteras, a tal punto que en 1905 la exportación de café apenas cubría el costo de producción (Ocampo, 1984, p. 344). Adicional a lo anterior, durante esta misma época el país transitaba una serie de conflictos y transformaciones internas que agravaban el problema. Por un lado, dos conflictos civiles que retrataban las disputas entre los dos principales partidos políticos del país, conservadores y liberales. Un primer conflicto se dará en 1895. El segundo, la Guerra de los Mil Días, entre 1899 y 1902, fue especialmente significativo por los profundos daños que ocasionó sobre la economía y la infraestructura del país. De otra parte, la pérdida de Panamá en 1903 mostró las tensiones existentes entre las regiones y el centralismo del gobierno nacional.

Ocampo (1984) caracteriza el patrón exportador colombiano a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX bajo el modelo de “producción-especulación”. Este consistía en una forma de comportamiento empresarial, cuyo objetivo era apropiarse de las ganancias extraordinarias que los precios internacionales generaban para productos específicos. No había incentivos económicos para reinvertir las ganancias en mejoras productivas, por lo que muchas veces las explotaciones agrícolas se hacían bajo condiciones muy elementales. De aquí, que la producción nacional no pudiera hacer frente a coyunturas externas en la que los precios internacionales cayeran, lo que hacía que los empresarios salieran del negocio y movilizaran sus capitales hacia nuevas oportunidades de inversión. Esto explica la corta duración de los booms exportadores de quina y tabaco en el siglo XIX, pero también de otras experiencias menos significativas que siguieron este modelo, como el añil, el caucho y el algodón. Estos auges exportadores tendían a incrementar los ingresos de los capitalistas y propietarios, y en cierta medida de los trabajadores vinculados a la producción. No obstante, se tendría que esperar hasta entrado el siglo XX con la expansión del café, para ver un

producto con relevancia de largo plazo en la estructura de producción, y que generó cambios importantes en las relaciones laborales y de tenencia de la tierra.

La tercera fase en el comportamiento exportador colombiano durante la Primera Globalización se inició en 1905 y finalizó con la gran depresión de 1929. Con una tasa de crecimiento de las exportaciones per cápita de 3,9%, el país experimentó un boom exportador como jamás se había visto, con el café como producto estrella. Para 1918, el café representaba el 55% de las exportaciones totales, seguido por los cueros y el banano con un 8% y 6% respectivamente (GRECO, 2004). En este comportamiento confluyeron tanto factores internos como externos que marcaron una diferencia respecto a las fases anteriores. El precio del café tendría una significativa y constante recuperación, de 7,5 centavos la libra en 1905 a 12,4 en 1918 y 25,9 en 1929. En el contexto doméstico, las reformas del gobierno de Rafael Reyes (1905 – 1909) trajeron al país estabilidad política y económica. En el primer caso, la mayor participación política otorgada a los liberales garantizó un largo periodo de paz. En la esfera económica, las reformas de Reyes fueron el primer paso para superar el desorden monetario que había caracterizado al país durante la Guerra de los Mil Días. Además, el occidente del país se vinculó al comercio mundial de café basándose en el modelo de producción parcelaria, que difería económica y socialmente de la tradicional hacienda cafetera.

Pasando al comportamiento de las importaciones, siguiendo el trabajo de Ocampo (1984), estas se pueden categorizar en distintas etapas. Primero, un periodo de crecimiento sostenido entre 1850 y 1882, donde las importaciones reales per cápita alcanzaron tasas de crecimiento promedio de 2,5%⁵⁸, superior al 1,9% de las exportaciones. Esto se explica por la caída en los precios de las importaciones (5,4% en el periodo analizado). La mercancía importada más importante fueron los textiles, en la década 1870-1879 representaban el 65,5% del total.

La segunda fase se extiende entre 1882 y 1896/98, cuando el crecimiento real per cápita se moderó a niveles cercanos al 2%. Este periodo, a diferencia del anterior, coincide

⁵⁸ El texto no presenta crecimiento per cápita por lo que se ajustaron en base los datos censales oficiales interpolando linealmente en los años sin datos.

con el declive en las exportaciones reales y también con una continua volatilidad de las importaciones nominales. Nuevamente, el crecimiento real se debió a la caída de los precios de importación. El índice de Ocampo (1984, p. 146) muestra una caída de 23% en esta ventana de tiempo. Los textiles se siguieron manteniendo como el principal producto de importación (valores cercanos al 53%), pero ganan relevancia las manufacturas de metal y bienes de capital con un 11,5% del total, cuando en la década de 1860 llegaba a penas a un 5%. Es relevante mencionar que, a pesar de la pérdida de participación de los textiles, este rubro creció en términos absolutos de manera muy significativa en la canasta importadora colombiana. Entre la década de 1860 y el final del siglo XIX, el número de toneladas de textiles importadas paso de 3.338 a 7.318, lo que está relacionado con la significativa caída de los precios, cerca de un 54% en estas fechas (Ocampo, 1984).

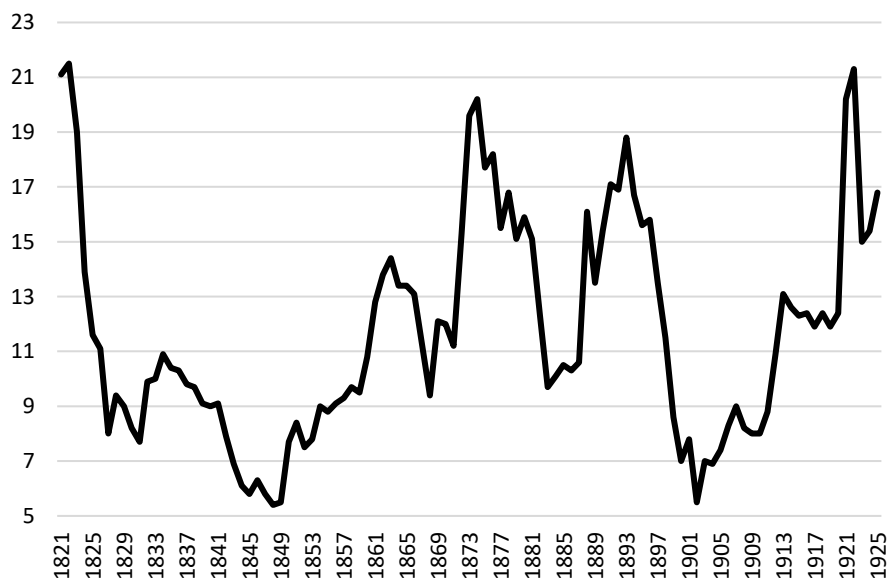
Los primeros años del siglo XX merecen una atención puntual. Junto a la Guerra de los Mil Días, la separación de Panamá y la caída de las exportaciones, el precio de las importaciones se incrementó. Así, las importaciones en términos reales per cápita cayeron a una tasa de -3,8% entre 1896 y 1910. Luego, similar a las exportaciones, las importaciones experimentaron un significativo crecimiento. En términos nominales las importaciones crecieron a niveles de 14% anual entre 1910 y 1926 (Tirado Mejía, 2019, p. 230), impulsado en gran medida por el boom exportador del café y por la entrada de capital externo (indemnización de Panamá, inversión extranjera directa y crédito externo).

Concluyendo, a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX las importaciones reales parecieron tener un comportamiento más dinámico que las exportaciones, respaldado principalmente en un mejoramiento de los términos de intercambio más que por un sector exportador que creciera significativamente. Esta tendencia se revierte entrado el siglo XX, cuando la economía colombiana experimentó un boom exportador sin precedentes, lo que permitió la entrada de recursos para financiar las crecientes importaciones.

5.3.2. Auge cafetero

Sin duda el café ha sido el producto agrícola más representativo del país y su desarrollo ha estado estrechamente ligado con la economía, la sociedad y la formación de la identidad nacional. Aunque algunas referencias históricas mencionan por primera vez la presencia de café en Colombia para mediados del siglo XVIII (Tirado et al., 2017, p. 35), no sería hasta 1834 cuando se realizaran las primeras siembras con fines comerciales. Ocampo (1984, p. 310) muestra como la definición de Colombia como un país cafetero debe entenderse en el contexto de los desequilibrios en el mercado internacional de café, que generó fluctuaciones favorables en los precios. El Gráfico 5.3 muestra este comportamiento.

Gráfico 5.3. Precio nominal del café en centavos de dólar por libra (1821-1925)

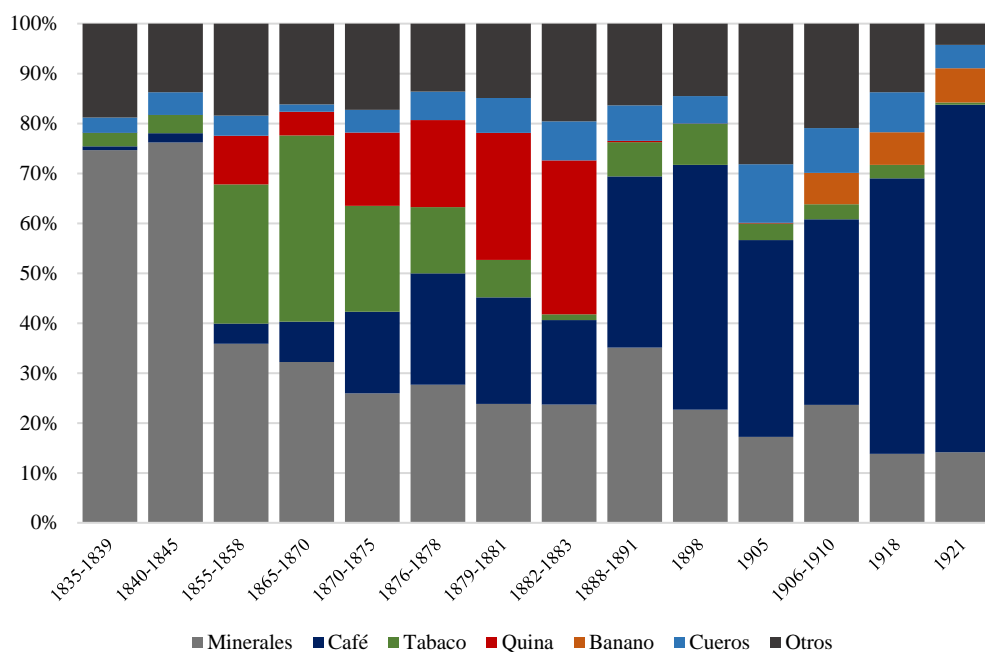


Fuente: Ocampo (1984, p. 310)

Luego de una larga fase de caída constante desde la década de 1820 hasta 1849, se observa una recuperación en los precios a partir de mediados del siglo XIX. Aunque con caídas cíclicas, el precio logró mantener una tendencia alcista hasta 1874, en la que “los precios nominales como reales superaron en cada fase de un nuevo ciclo los niveles alcanzados en la fase inmediatamente anterior” (Ocampo, 1984, p. 309). Este

comportamiento más o menos favorable se revirtió de una manera muy significativa en la última década del siglo XIX, una vez el incremento en la oferta de café proveniente de la región paulista de Brasil corrigió el desequilibrio de mercado y redujo el precio de manera profunda. En base a esta dinámica, el Gráfico 5.4 muestra la composición de las exportaciones colombianas entre 1835 y 1918.

Gráfico 5.4. Composición de las exportaciones colombianas entre 1835 y 1922.



Fuente: Para el periodo 1835-1910 la información proviene de Ocampo (1984), el dato de 1918 fue tomado de GRECO (2004).

Sobresalen algunos comportamientos. Primero, la pérdida de participación porcentual de las exportaciones de productos minerales (oro y plata), particularmente en el periodo 1840/45-1854/1858. Dado que en términos absolutos las exportaciones de minerales se mantuvieron relativamente constantes, la razón de su caída es el significativo incremento en las exportaciones de tabaco. Estas pasaron de 118.500 pesos oro a cerca de 1.769.000, con un incremento de participación del 3,6% al 28%. Segundo, la evidencia de booms temporales en productos como el tabaco y la quina. Tercero, la relevancia que a largo plazo adquiere el café como principal producto de exportación en Colombia. Cuarto, los cueros lograron

mantener su participación en la canasta exportadora a lo largo de todo el periodo, siendo especialmente importantes en las regiones de Bolívar y Magdalena. Finalmente, entrado ya el siglo XX, empieza a ganar importancia la exportación del banano que se concentró principalmente en Magdalena.

Bejarano (1980, p. 122) caracteriza la expansión cafetera colombiana conforme con su difusión geográfica. La producción del cultivo se inició en Santander hacia mediados del siglo XIX, continuó en Cundinamarca y Tolima en donde se empezó a cultivar alrededor de 1870, se extendió a Antioquia en torno a 1880, para acabar en las zonas de colonización del occidente del país ya entrado el siglo XX. Bejarano (1980) junto con Machado (2001) detallan las razones de esta expansión progresiva. En las regiones de Santander, Cundinamarca y Tolima confluyeron diversos factores comunes. Primero, mano de obra barata disponible tras el agotamiento de los booms exportadores del tabaco, la quina y el añil. Segundo, una amplia disponibilidad de tierra apta para la siembra del café. Tercero, capital disponible para invertir en la actividad, en el caso de Santander de origen antioqueño; en el de Cundinamarca y Tolima, capital comercial proveniente del tabaco. Finalmente, las elevadas tasas de rentabilidad generadas hacían muy atractivo su cultivo.

Bejarano (1980, p. 122) atribuye la tardanza antioqueña en incorporarse a la dinámica de la producción cafetera a los altos costos de transporte que acarrea el acercar la producción hasta el río Magdalena (desde donde se accedía a la costa del Caribe) y no a la falta de tierras o de capital. En este sentido, la difusión de la red ferroviaria permitió la integración de Antioquia en el proceso de expansión cafetera. Finalmente, en las zonas de colonización antioqueña (Caldas, Valle del Cauca) el café se consolidó solo con posterioridad al establecimiento de otro tipo de cultivos. Dado que entre la siembra y la cosecha de los primeros frutos de café pueden pasar entre 2 y 3 años, el colono recién llegado debía garantizar su subsistencia con la siembra de otros productos agrícolas antes de poder especializarse en la producción cafetera. En el Mapa 5.1 se resaltan en rojo las zonas con influencia directa de la migración antioqueña, y que en adelante denominaremos occidente del país, constituida por los departamentos de Antioquia, Caldas, Valle del Cauca y Cauca. En morado sobresalen las regiones cafeteras de la parte oriental (Santander, Cundinamarca y Tolima).

Mapa 5.1. Mapa político de Colombia en 1918: zonas cafeteras de oriente y occidente



Fuente: Elaboración propia.

Formas de producción en el oriente del país.

Si siguiendo los trabajos de Arango (1981, p. 134) y Machado (1988, p. 133) se puede concluir que la expansión cafetera en las regiones de Cundinamarca, Santander y Tolima se dio en base a las grandes haciendas. Aunque sería un error no reconocer otras formas de producción en estas regiones, o suponer que la gran propiedad no se extendió por todo el país, hay coincidencia en señalar que la gran propiedad fue decisiva en la producción del oriente cafetero. En la gran hacienda cafetera primaron relaciones laborales precapitalistas

que buscaban garantizar mano de obra barata y recurrente para la producción. Entre estas sobresalen los arrendatarios y aparceros. En el primer caso, el trabajador agrícola y su familia recibían una parcela de tierra dentro de los límites de la hacienda para su producción de subsistencia. En contraprestación, este adquiría responsabilidades obligatorias con el gran propietario, expresadas ya sea en días de trabajo gratuito, producción de alimentos u otros servicios (construcción de caminos). Evidentemente el arrendatario tenía prohibido la siembra de café y el despojo de la parcela se hacía efectivo en caso de no cumplir con sus obligaciones. Arango (1981, p. 141) concluye que es precisamente este medio de coerción que vinculaba al arrendatario con la parcela de subsistencia lo que le permitía al gran hacendado la generación de excedentes, principalmente por la posibilidad de obtener jornales de trabajo más baratos.

Bajo el sistema de aparcería el trabajador agrícola recibía una extensión de tierra habilitada para la producción de café. Este organizaba y dirigía el proceso de producción en la parcela asignada, y se comprometía a entregar su producto al gran propietario por una fracción inferior al valor de mercado, generalmente la mitad. Adicionalmente, el trabajador cafetero debía aportar los medios de producción necesarios, los que en su mayoría eran suministrados por el propietario de la tierra bajo la figura de crédito. Estos últimos se descontaban del ingreso del trabajador, de tal manera que se garantizaba un negocio seguro y rentable para el dueño de la hacienda. Igual que los arrendatarios, los aparceros recibían una parcela con vivienda para la producción de subsistencia, lo que nuevamente constituía un elemento central para garantizar la generación de excedentes de producción.

Aunque estos dos mecanismos de vinculación laboral tenían particularidades, en este capítulo ambos se generalizan bajo la figura del arrendatario. La razón es que compartían las características centrales que definían el trabajo interno o residente. Primero, en ambos casos el trabajador recibía una parcela para producción de subsistencia. Segundo, más allá del mecanismo, en ambas formas, la relación de dependencia con el terrateniente se materializaba en días de trabajo obligatorio, ya sea de manera directa como en el caso del arrendatario, o como obligación de producción en el del aparcerero. Finalmente, ambos tipos de trabajadores percibían un ingreso inferior al que les correspondería, ya sea mediante un jornal menor al de mercado para el arrendatario, o un precio de venta menor en el del

aparcerero. En conclusión, indistintamente de la forma de vinculación laboral “la hacienda no era una unidad de producción, sino un conjunto de pequeñas parcelas explotadas individualmente por familias de aparceros pertenecientes a un propietario común” (Arango, 1981, p. 142).

Formas de producción en el occidente del país.

Retomamos la clasificación elaborada por Machado (1988, p. 133) quien plantea que “el sistema de la explotación con base en las unidades familiares propietarias de la tierra que cultivan, y no vinculadas a una economía hacendaria, es lo más característico de las zonas cafeteras de la región occidental, Antioquia, Caldas, Valle y Cauca”. Bajo este esquema se desarrolló el régimen de producción parcelaria. Aquí cada unidad familiar se comportaba como una explotación autosuficiente, en donde se combinaba la producción de café con la siembra de bienes alimenticios de subsistencia. La familia se vinculaba directamente en la producción y cada miembro asumía labores específicas coordinadas por el jefe del hogar. La producción se basaba principalmente en el factor trabajo y era escaso el uso de maquinaria agrícola avanzada.

Arango (1981) destaca tres elementos importantes de este tipo de esquema. Primero, la explotación de café constituía solo la parte monetaria del ingreso de la unidad familiar, la producción de otros bienes agrícolas garantizaba parte de su subsistencia. Esto los hacía menos susceptibles a la volatilidad en los precios del café. Segundo, los medios de producción básicos eran obtenidos directamente por los campesinos bajo la figura de trabajo acumulado. Finalmente, gran parte del valor del café y de su costo de producción era trabajo de los productores directos, solo una parte ínfima correspondía a medios de producción comprados. De aquí que la producción cafetera del occidente permitiera una distribución más equitativa del excedente, en contraste con las experiencias del tabaco, la quina y la hacienda cafetera del oriente en donde tendió a acumularse en los grandes propietarios de tierra (Tirado Mejía, 2019)

Evidentemente un sistema de producción parcelaria de café requería de una estructura de tenencia de la tierra en donde fueran frecuentes las pequeñas y medianas propiedades,

característica que primó en las zonas de colonización antioqueña. Esta relación entre colonización y café fue muy estrecha, ya que este producto se adecuaba a la estructura de la pequeña propiedad familiar. No requería de grandes inversiones de capital ni de máquinas agrícolas caras; la mano de obra familiar era suficiente para su desarrollo pues no exigía grandes extensiones de tierra o economías de escala; era un producto durable de fácil tratamiento y no se contraponía con la siembra de otros productos agrícolas (Bejarano, 1980, p. 123). Esto, junto con la creciente demanda internacional de café, generó un resultado desconocido por las anteriores experiencias exportadoras, el de conectar al pequeño propietario con la economía mundial.

Para finalizar esta sección es preciso incorporar un elemento que hasta ahora no se ha discutido. Independientemente de la región productora o de la forma de explotación de café, el capital comercial funcionó como impulsor y organizador de la actividad cafetera. Según Arango (1981, p. 197), por lo menos hasta 1921, el capital comercial colombiano dominó las exportaciones de café. Su predominio en todo el negocio cafetero provenía de dos fuentes. Por un lado, su propiedad sobre las trilladoras de café, y por el otro, estos constituían la principal fuente de recursos financieros de los comerciantes locales. Esta dominancia afectaba principalmente a los productores parcelarios, quienes podían llegar a recibir sólo el 50% del precio del café producido.

La inclusión de la figura del comerciante representó un debate sobre los efectos de la expansión cafetera sobre el desarrollo del país, específicamente sobre la actividad industrial en el occidente. Autores como Tirado Mejía (1971) y McGreevey (1975) sostenían que la vinculación del pequeño propietario con el mercado mundial de café había permitido la apropiación del excedente, y generado un incremento en su capacidad de compra. Esto impulsó la demanda de productos manufacturados nacionales y el consiguiente desarrollo industrial. En contraposición, Bejarano (1980, p. 140) argumentaba que la causa real del impulso industrial fue la concentración del ingreso en los comerciantes cafeteros, quienes lo irrigaron a la economía a través de las actividades secundarias de comercio y de transporte, principalmente en las zonas urbanas. Es ahí en donde se consolida la mayor demanda de bienes industriales, lo que impulsa esta actividad en el occidente del país.

Evolución regional de la producción cafetera.

La descripción anterior permite ahora entrar a detallar el comportamiento histórico de la producción regional de café en Colombia. El Cuadro 5.6 muestra las cifras porcentuales de participación regional en la producción nacional. Para 1874 la región de Santander concentraba el 88% de la producción seguido por Cundinamarca con el 7%. La participación antioqueña y de las zonas de colonización era marginal con un peso inferior al 3%. La transición hacia 1913 revela la pérdida de importancia de los dos departamentos de Santander (30,9% de la producción) y el ascenso de las regiones de Antioquia (35,1%) y Cundinamarca (18,3%), que conjuntamente sumarían el 54% de la producción total (Mejía, 2015).

Cuadro 5.6. Distribución regional de la producción de café entre 1874 y 1913. (en %)

| Región | 1874 | 1892 | 1913 |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|
| Antioquia | 2,2 | 10,4 | 35,1 |
| Cauca | 0,5 | 7,5 | 4,6 |
| Cundinamarca | 7,0 | 5,6 | 18,3 |
| Magdalena | 0,2 | 0,2 | 2,3 |
| Santander | 87,6 | 66,9 | 30,9 |
| Tolima | 0,9 | 8,0 | 5,5 |
| Otros | 1,7 | 1,4 | 3,5 |

Fuente: Mejía (2015).

El declive del peso de la producción cafetera basada en las haciendas, principalmente en la zona de Santander tiene diversas explicaciones. Primero, el desequilibrio en el mercado mundial de café que había impulsado el crecimiento de los precios llegó a su fin a finales del siglo XIX, una vez la región paulista de Brasil logró expandir considerablemente su producción. Esto generó una caída muy significativa en los precios del producto, reduciendo las rentabilidades de las grandes haciendas (Ocampo, 1984, pp. 308, 315, 343). A esto se deben sumar factores internos que acentuaron la crisis. Para esta misma época estalló en el país la Guerra de los Mil Días, la cual no solo restringió las exportaciones de café, sino que

además afectó considerablemente la estructura productiva de las haciendas. Por un lado, el conflicto civil perturbó de manera mucho más significativa el oriente que el occidente, destruyendo las cosechas, interrumpiendo los caminos y encareciendo el transporte. Por otra parte, el acceso al factor trabajo, del que dependía gran parte de la producción, se vio afectado ya fuera por el reclutamiento forzoso para los ejércitos o por el abandono de la tierra para evitarlo (Bejarano, 2015, p. 166)

Superado el conflicto civil, puesto en marcha el plan de reactivación económica del gobierno de Reyes y recuperados los precios internacionales, el café retomó su proceso de expansión. Sin embargo, esta vez ya no fue impulsado por las grandes haciendas del oriente, sino por la pequeña propiedad parcelaria del occidente del país (Arango, 1981, p. 167; Bejarano, 2015, p. 168; Ocampo, 1984, p. 345)

Desde el punto de vista técnico, Machado (2001, p. 87) y Ocampo (1984, p. 346) destacan algunos elementos que contribuyen a explicar el predominio de un modelo sobre otro. La producción parcelaria eliminaba la inversión monetaria de los grandes empresarios y no exigía más que la mano de obra familiar para su desarrollo. Además, la producción de café no rivalizaba con la siembra de productos de consumo doméstico lo que les garantizaba a las familias su propio mantenimiento. Al ser una actividad muy intensiva en trabajo, las grandes haciendas no podían mecanizar el proceso de producción lo que limitaba las posibilidades de rendimientos crecientes. Adicionalmente, la organización de la fuerza de trabajo interna de la hacienda significaba un desgaste adicional para la administración. Por otra parte, la pequeña propiedad parcelaria logró separar los procesos de producción y comercialización, de tal manera que la estructura productiva era menos sensible a las fluctuaciones de precios. En contraste, en la gran propiedad, el hacendado asumía muchas veces las funciones de comerciante de su propia producción, lo que inevitablemente dejaba a todo el proceso productivo expuesto a la volatilidad.

5.4. Metodología de estimación de una Tabla Social para 1918

Esta sección describe la metodología seguida para construir la Tabla Social en el corte de 1918. La intención es mantener las mismas categorías laborales y regionales del corte 1870, buscando que las comparaciones temporales tengan consistencia. Sin embargo, ya sea por la disponibilidad de información o por la relevancia de las transformaciones económicas y sociales que experimentó el país, se incluirán ajustes o modificaciones en las imputaciones de ingreso de algunas categorías laborales.

Información poblacional y ocupacional

Toda la información poblacional y ocupacional utilizada en esta segunda estimación proviene del Censo Nacional de 1918. Conforme con Estrada Orrego (2017), este resulta ser el primer Censo que se levanta posterior a la modernización estadística del país (1915), que implicó la centralización del proceso estadístico nacional y la aparición de los anuarios estadísticos. El Cuadro 5.7 muestra la composición regional de la población total.

Cuadro 5.7. Crecimiento poblacional por región 1870 – 1918

| Región | Población total | | Tasa de crecimiento anual (%) |
|---------------------|-----------------|-----------|-------------------------------|
| | 1870 | 1918 | |
| Antioquia | 365.974 | 1.251.364 | 2,6 |
| Bolívar | 241.704 | 592.902 | 1,9 |
| Boyacá | 498.541 | 664.675 | 0,6 |
| Cauca | 435.078 | 1.063.944 | 1,9 |
| Cundinamarca | 413.658 | 851.646 | 1,5 |
| Magdalena | 88.928 | 240.003 | 2,1 |
| Santander | 433.178 | 678.395 | 0,9 |
| Tolima | 230.891 | 512.149 | 1,7 |
| Colombia sin Panamá | 2.707.952 | 5.855.078 | 1,6 |

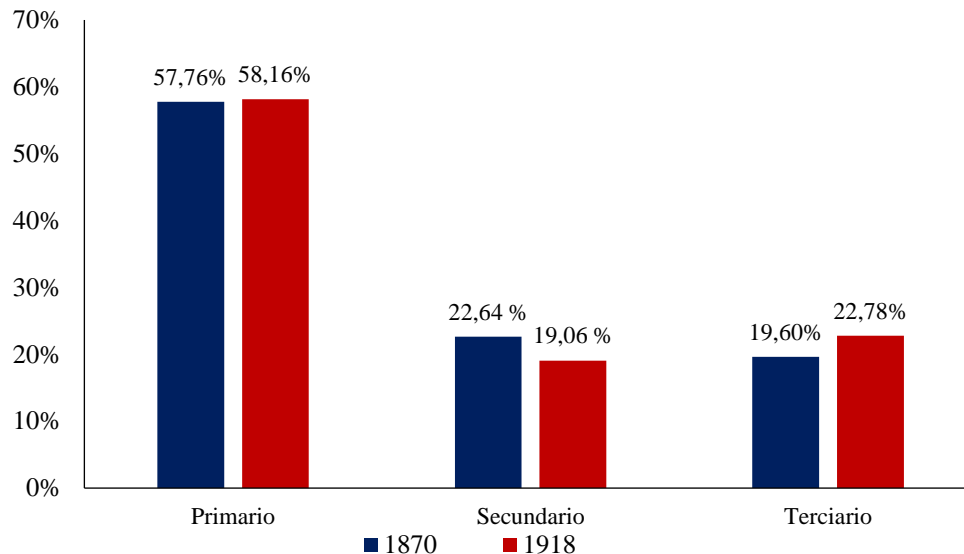
Fuente: Elaboración propia basada en los Censos de 1870 y 1918.

Los datos agrupados para la fecha mencionada muestran que Colombia alcanzaba una población total de 5,8 millones de habitantes, un poco más del doble de la población observada en 1870 sin incluir Panamá. Sobresale el caso de Antioquia, en donde la población creció a una media anual del 2,6%, multiplicándose por 3,4, producto de la expansión demográfica derivada del proceso de colonización descrito en la sección 5.2 de este capítulo. En esa misma línea, Cauca también muestra un crecimiento poblacional por encima del promedio nacional. En el extremo contrario se encuentran Boyacá y Santander con tasas de crecimiento muy inferiores a la cifra nacional. Las regiones de Bolívar y Magdalena también muestran un crecimiento reseñable. Aunque su análisis se inicia con el Censo de 1905, Meisel (2011, p. 194) asocia este hecho a la reducción en la mortalidad proveniente de las enfermedades tropicales como la malaria y la fiebre amarilla que azotaban recurrentemente a la costa caribe colombiana.

Antes de entrar en el detalle ocupacional es preciso aclarar algunos ajustes adelantados sobre la información disponible. El Censo de 1918 no aporta información ocupacional para los departamentos de Bolívar y Magdalena, solo publica la población total segmentada por género. En ambos casos se recurre a la información del Censo de 1870 y de 1938, interpolando linealmente entre las dos fechas el dato de 1918. Este procedimiento se aplica tanto para la participación laboral como para la distribución ocupacional de ambos géneros.

Como se ve en el Gráfico 5.5 el país mantuvo una estructura fundamentalmente agrícola, que demandaba cerca del 57% de la población trabajadora. Le seguían en relevancia el sector de manufacturas y la población sirviente, que perdieron 3,6 y 3,5 puntos porcentuales de participación respectivamente entre 1870 y 1918. La actividad minera perdió relevancia, a tal punto que es la única actividad en donde el número de trabajadores se redujo

Gráfico 5.5. Participación sectorial en el empleo en Colombia para 1870 y 1918.



Fuente: Estimación propia basada en los Censos de 1870 y 1918.

Sobresale el crecimiento que tuvieron las actividades comerciales y de transporte. La primera multiplicó el número de trabajadores por 5,3 y la segunda por 3,1, de tal manera que la participación conjunta de ambas pasó de un 2,7% a un 7,5%. Evidentemente la exportación cafetera influyó en este proceso. Como menciona Tirado Mejía (2019), la exportación de café exigió de mejores vías de comunicación que facilitaran el transporte desde las montañas hacia los centros poblados y de ahí hacia los puertos de exportación. Según las cifras del Pachón y Ramírez (2006, p. 7) entre 1885 y 1918 la longitud en kilómetros de las líneas férreas nacionales se multiplicó por seis, pasando de 203 a 1.259 kilómetros construidos. Estos ferrocarriles tuvieron un propósito principalmente exportador, conectando los centros de producción con los principales puertos del país⁵⁹. Sumado a lo anterior, la misma exportación de café dinamizó la actividad comercial en las ciudades portuarias. Finalmente, ya sea por efecto de la producción parcelaria o por la dominancia de los grandes comerciantes, el café aumentó la capacidad de compra de la población del país, impulsando la actividad industrial.

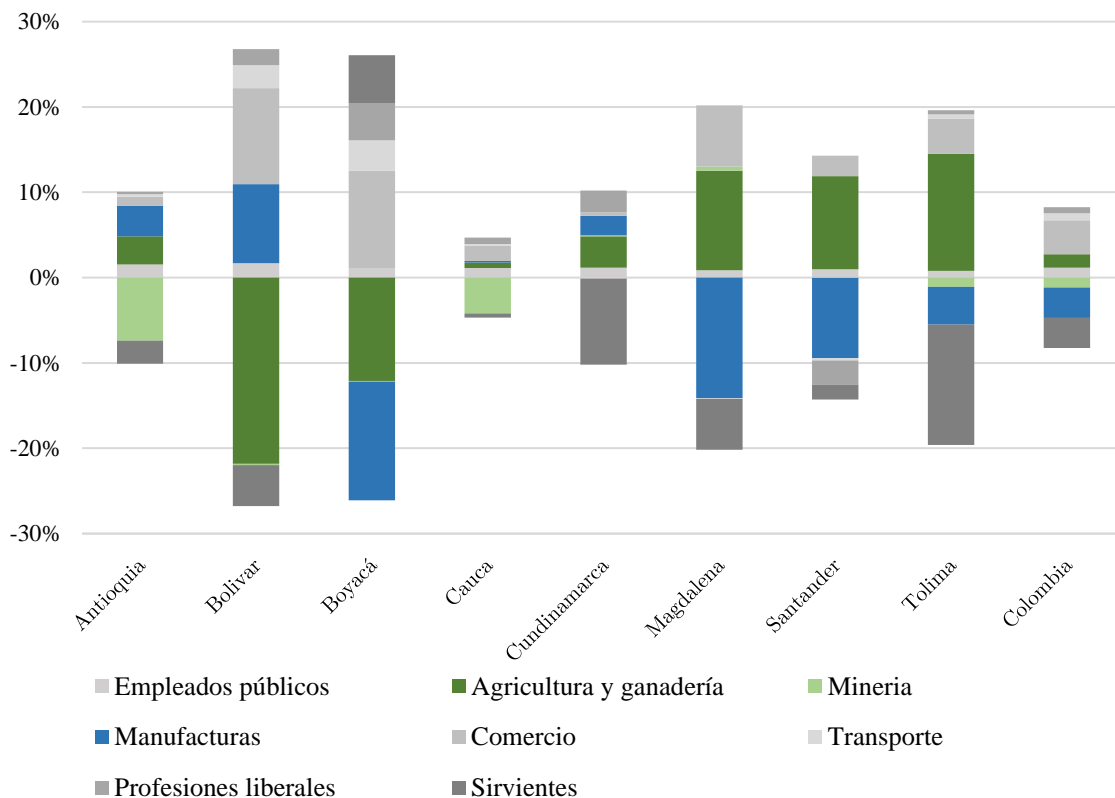
⁵⁹ El hecho de que los ferrocarriles tuvieran un objetivo fundamentalmente exportador, implica que la interconexión entre regiones interna fue mínima. De esta manera, los precios relativos entre regiones debieron mantenerse relativamente constantes, supuesto que se hace para estimar las canastas de subsistencia en el Anexo 1

El Gráfico 5.6 muestra la variación en puntos porcentuales de la composición del empleo por región entre 1870 y 1918. Valores por encima de cero muestran ganancias en participación mientras aquellos por debajo reflejan pérdidas. El cambio más notorio en la estructura ocupacional es el registrado por el departamento de Bolívar. El sector agrícola y ganadero perdió 22 puntos porcentuales de participación⁶⁰, compensados por el incremento del comercio, la industria y el transporte. Como menciona Meisel (2011b, p. 191), Barranquilla⁶¹, el municipio más poblado de la región de Bolívar con el 28% del total, fue el puerto que más se benefició con la exportación cafetera. Su ubicación en la desembocadura del río Magdalena le otorgó una posición comercial estratégica. Según las cifras del *Informe del Comercio Exterior del año 1918*, por el puerto de Barranquilla circularon cerca del 48% de las exportaciones totales del país y el 60% de las de café. En torno al comercio del café se desarrolló en Barranquilla una élite empresarial que impulsó el desarrollo de otras actividades. Por ejemplo, el transporte fluvial favoreció la aparición de talleres de reparación que sentaron las bases para el impulso industrial de Barranquilla. En 1920 Barranquilla era la tercera ciudad industrial del país, solo superada por Medellín y Bogotá. Los datos censales muestran que el sector manufacturero sólo ganó peso en las tres regiones a las que pertenecían estas ciudades (Bolívar, Antioquia, Cundinamarca).

⁶⁰ No obstante, el empleo total en el sector agrícola se incrementó en un 34% en la ventana de tiempo analizada.

⁶¹ Según la clasificación departamental de 1918 Barranquilla pertenecía al departamento de Atlántico, que para 1870 hacía parte del Estado de Bolívar.

Gráfico 5.6. Cambios en la participación sectorial de la población activa por región entre 1870 y 1918 (en %)



Fuente: Estimación propia basada en los Censos de 1870 y 1918.

En las regiones cafeteras se evidencia un incremento en el empleo agrícola, siendo más significativo en Antioquia en donde se multiplicó por 3, seguido por Magdalena con un aumento de 2,6 veces impulsado también por la producción de banano. La tendencia generalizada es una reducción en la participación del trabajo sirviente, con la excepción de Boyacá, de manera que a nivel nacional esta actividad perdió 3,5 puntos porcentuales de participación. El empleo público ganó relevancia en todas las regiones debido a la subdivisión territorial que se referenció anteriormente.

5.5. Definición y distribución regional de la población agropecuaria y de los propietarios no agropecuarios

Descrita la distribución regional y nacional del empleo, esta sección se centra en detallar la composición de las siguientes categorías: grandes propietarios del sector agropecuario, pequeños propietarios rurales o trabajadores externos, trabajadores residentes o internos y los grandes propietarios no agropecuarios (minería, transporte, comercio y manufactura). Esta sección se ha dividido en dos apartados, uno asociado a las categorías agropecuarias, y el otro, a los propietarios no agropecuarios.

5.5.1. Procedimiento para definir las categorías ocupacionales en el sector agropecuario.

Para este proceso se parte del dato del Censo de 1918 de propietarios agropecuarios totales a nivel nacional. Recurriendo a información secundaria, este dato inicial se segmenta regionalmente. En una segunda fase, esta información se distribuye en grandes propietarios y pequeños propietarios (trabajadores externos) dentro de cada región. A grandes rasgos este procedimiento se divide en las siguientes seis etapas.

- a. Distribución regional de los propietarios rurales masculinos (incluye grandes y pequeños propietarios), partiendo del dato reportado por el Censo de 1918 y utilizando diferentes variables para aproximar la distribución.
- b. Segmentación de los propietarios dentro de cada región entre grandes y pequeños propietarios (trabajadores externos) conforme la información de tamaños de propiedades cafeteras.
- c. Estimación del total de trabajadores internos hombres en cada región, expresados como el residuo entre el total de trabajadores rurales reportados en el censo y las dos categorías de propietarios mencionados anteriormente (grandes y pequeños).

- d. Estimación y distribución de las mujeres agropecuarias tanto a nivel regional como entre pequeñas propietarias y trabajadoras internas. Se asume que no figuran mujeres como grandes propietarias vinculadas con la producción agropecuaria.
- e. Cálculo del número de capataces en cada región, suponiendo que hay un capataz por cada gran propietario agropecuario.
- f. División de los pequeños propietarios (hombres y mujeres) entre cafeteros y no cafeteros recurriendo a la segmentación que presenta Monsalve (1927, 2017) de municipios con vocación cafetera.

El primer paso consiste en la distribución regional de los propietarios rurales masculinos. A diferencia de la Tabla Social de 1870, en 1918 se dispone de mejor información para hacer una caracterización detallada de la tenencia de la tierra. El punto de partida es el dato nacional de propietarios agropecuarios totales suministrado por el Censo de 1918. Es importante aclarar que este dato corresponde a todos los propietarios del sector rural, grandes y pequeños. La categoría “no especificado” se distribuyó conforme al peso relativo de los grupos con respuesta (propietario rural, propietario urbano, propietario rural y urbano, no propietario). Se parte del dato reportado para los hombres (549.015), para posteriormente ajustar el caso de las mujeres. La razón de esto es que el censo reporta una cantidad de mujeres propietarias rurales superior al número de trabajadoras del sector agropecuario. Evidentemente buena parte de estas mujeres propietarias debían desempeñarse como amas de casa o como sirvientes en otros hogares, por lo que no pueden considerarse como trabajadoras de este sector. En esa misma línea se va a suponer que todos los grandes propietarios de tierra son hombres, por lo que las mujeres del sector agropecuario se segmentarán entre pequeñas propietarias (trabajadoras externas) y trabajadoras internas o residentes. Para contrastar esto se puede recurrir al detalle que brinda Monsalve (1927, 2017) de las fincas cafeteras del país, en donde resulta esporádico el caso en el que una mujer figure como propietaria.

El primer paso consiste en distribuir esta cifra de propietarios agrícolas hombres entre las ocho regiones consideradas. Siguiendo la misma línea del procedimiento utilizado para 1870, se usará como proxy el promedio de la composición regional de algunas variables

vinculadas con la propiedad y producción agrícola. A continuación, se resume la fuente de cada una de ellas:

- Distribución regional del valor catastral de las propiedades rurales. El *Anuario Estadístico* de 1917 publica información del catastro nacional. Para cada municipio del país se publican los datos de la valoración catastral segmentada por propiedades urbanas y rurales. Se agregan los datos rurales de los municipios para obtener un valor total catastral en las ocho regiones consideradas.
- Monsalve (1927, 2017) presenta la información de la cantidad de fincas cafeteras en cada municipio del país. Nuevamente los datos se agrupan para consolidar un total por región.
- Para incorporar información de explotaciones ganaderas se agregan los datos de degüello total de ganado vacuno, lanar, cabrío y de cerdo. Los datos provienen del *Anuario Estadístico de 1918*.
- Distribución regional del empleo agrícola y ganadero. Se toma la participación de cada región en el empleo nacional del sector agrícola conforme con los datos del censo.

El Cuadro 5.8 resume la participación regional en las variables mencionadas, el promedio aritmético que se usa como referencia de distribución y la asignación de los propietarios hombres.

Cuadro 5.8. Criterios para la asignación regional de los propietarios varones de explotaciones agropecuarias.

| Región | Propiedad rural (%) | Fincas cafeteras (%) | Ganado (%) | Empleo agrícola nacional (%) | Promedio (%) | Propietarios rurales hombres |
|---------------------|----------------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------------------------|---------------------|-------------------------------------|
| Antioquia | 26,6 | 53,9 | 24,6 | 21,4 | 31,6 | 173.520 |
| Bolívar | 3,2 | 0,0 | 9,7 | 8,0 | 5,2 | 28.759 |
| Boyacá | 11,8 | 1,3 | 11,1 | 8,4 | 8,2 | 44.774 |
| Cauca | 15,3 | 17,3 | 12,8 | 21,9 | 16,9 | 92.578 |
| Cundinamarca | 20,8 | 6,2 | 17,3 | 14,1 | 14,6 | 80.253 |
| Magdalena | 2,5 | 0,9 | 2,3 | 3,7 | 2,4 | 12.905 |
| Santander | 12,2 | 10,5 | 11,2 | 12,3 | 11,6 | 63.429 |
| Tolima | 7,5 | 9,9 | 10,9 | 10,2 | 9,6 | 52.796 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 549.015 |

Fuente: Catastro de la propiedad 1917, Monsalve (1927, 2017), Censo 1918, *Anuario Estadístico 1918*

La mayor parte de los propietarios agrícolas pertenecerían a las dos principales regiones de colonización, Antioquia (173.520) y Cauca (92.578), que representaban cerca del 50% de los propietarios totales. Sigue en número la región de Cundinamarca con cerca de 80.253 propietarios, lo que corresponde al 14,6% del total. En las zonas de Bolívar y Boyacá, donde la presencia de fincas cafeteras era mínima, resalta la participación de las distintas formas de ganado. En Bolívar, el degüello de ganado vacuno era similar al de regiones mucho más grandes en población y tamaño como Cundinamarca y Cauca. Boyacá por su parte concentraba el 62% de todo el degüello lanar del país, en línea con la actividad textil de la zona.

El segundo paso consiste en distinguir entre pequeños y grandes propietarios dentro de cada región. Los pequeños propietarios los asimilamos con los trabajadores externos. Estos eran población campesina, propietaria de pequeñas extensiones de tierra en las que adelantaban producción familiar, pero que en las épocas de mayor demanda de trabajo en las haciendas se ofrecían como jornaleros. Para la segmentación se recurrió a los datos de Machado (1988, p. 99), quien divide por tamaño los datos de las fincas cafeteras que había levantado Monsalve (1927, 2017). Conforme con este autor, las propiedades de menos de 12 ha se pueden definir como explotaciones familiares o minifundios (Machado, 1988, p. 93). En adelante se seguirá esta segmentación para definir a los pequeños propietarios. Para las

dos regiones de la Costa Caribe hemos decidido usar el promedio entre el dato de Monsalve (1927, 2017) de fincas cafeteras y el de Ojeda (2004, p. 79) que aproxima las propiedades ganaderas en la región de Sinú en el Bolívar.

El Cuadro 5.9 presenta la segmentación entre pequeñas y grandes propiedades. Las primeras dos columnas corresponden a la segmentación porcentual que se enunció en el párrafo anterior. Las dos siguientes son los números absolutos de propietarios grandes y pequeños en cada región y la tercera es la suma de ambas categorías. El análisis regional de estos valores se hará más adelante, una vez se disponga tanto del dato de las mujeres como de las desagregaciones adicionales.

Cuadro 5.9. Distribución regional de los grandes y pequeños propietarios.

| Región | Pequeñas Propiedades (%) | Grandes Propiedades (%) | Pequeños Propietarios hombres | Grandes Propietarios | Propietarios hombres totales |
|--------------|--------------------------|-------------------------|-------------------------------|----------------------|------------------------------|
| Antioquia | 95,7 | 4,3 | 166.028 | 7.492 | 173.520 |
| Bolívar | 87,7 | 12,3 | 25.222 | 3.537 | 28.759 |
| Boyacá | 92,8 | 7,2 | 41.550 | 3.224 | 44.774 |
| Cauca | 96,0 | 4,0 | 88.876 | 3.703 | 92.579 |
| Cundinamarca | 88,2 | 11,8 | 70.783 | 9.470 | 80.253 |
| Magdalena | 87,7 | 12,3 | 11.318 | 1.587 | 12.905 |
| Santander | 94,1 | 5,9 | 59.691 | 3.738 | 63.429 |
| Tolima | 93,2 | 6,8 | 49.218 | 3.578 | 52.796 |
| Colombia | 93,4 | 6,6 | 512.686 | 36.329 | 549.015 |

Fuente: Cálculos propios en base a Machado (1988) y Ojeda (2004)

La etapa 3 del esquema consiste en estimar a los trabajadores internos, los cuales hemos definido como trabajadores agrícolas que se desempeñan dentro de las grandes propiedades de los terratenientes. Iniciando con los hombres, el procedimiento replica el método descrito en el Capítulo 3: asumir que la población del sector agropecuario reportada por el Censo tiene que pertenecer a alguno de los tres grupos que se han descrito, grandes

propietarios, pequeños propietarios (trabajadores externos) y trabajadores internos o residentes. Dado que ya se han calculado las dos primeras categorías y la cifra de la población agropecuaria masculina proviene del Censo de 1918, se puede estimar el número de trabajadores internos como la diferencia.

El número total de trabajadores internos hombres se dividió en dos categorías, trabajadores jóvenes (entre 7 y 18 años) y trabajadores mayores (mayores de 18 años), en donde el criterio de segmentación son las proporciones etarias que suministra el censo. El Cuadro 5.10 presenta la composición entre el número de grandes propietarios, pequeños propietarios (trabajadores externos) y trabajadores internos o residentes. La columna final (e) muestra cuanto representan los pequeños propietarios (c) dentro del total de trabajadores agrícolas (trabajadores externos (c) más trabajadores internos (d)).

Cuadro 5.10. Distribución de la población agropecuaria masculina total entre grandes propietarios, trabajadores internos y pequeños propietarios

| Región | Población agrícola masculina (Dato del censo) (a) | Grandes propietarios (b) | Pequeños propietarios o Trabajadores externos (c) | Trabajadores Internos (d)=(a)-(b)-(c) | Participación de los pequeños propietarios (%) (e)= c/(c+(d)) |
|---------------------|---|------------------------------------|---|---|---|
| Antioquia | 288.764 | 7.492 | 166.028 | 115.244 | 59,0 |
| Bolívar | 106.364 | 3.537 | 25.222 | 77.605 | 24,5 |
| Boyacá | 96.332 | 3.224 | 41.550 | 51.558 | 44,6 |
| Cauca | 259.585 | 3.703 | 88.875 | 167.006 | 34,7 |
| Cundinamarca | 180.974 | 9.470 | 70.783 | 100.721 | 41,3 |
| Magdalena | 49.250 | 1.587 | 11.318 | 36.345 | 23,7 |
| Santander | 164.439 | 3.738 | 59.692 | 101.010 | 37,1 |
| Tolima | 119.656 | 3.578 | 49.219 | 66.860 | 42,4 |
| Colombia | 1.265.364 | 36.329 | 512.686 | 716.349 | 41,7 |

Fuente: Cálculos propios en base al Censo de 1918 y los supuestos descritos.

En el cuarto paso se distribuye a las mujeres trabajadoras del sector agropecuario entre pequeñas propietarias y trabajadoras internas, resultados que figuran en el Cuadro 5.11. Para esto se asume que la distribución entre estas dos categorías era la misma que se observó en el caso de los hombres para cada región (columna (e) del Cuadro 5.10). Aplicando estas proporciones a la cifra total de trabajadoras rurales que reporta el Censo se obtiene la desagregación deseada.

Cuadro 5.11. Distribución de la población agropecuaria femenina entre trabajadoras internas y pequeñas propietarias

| Región | Población agrícola femenina total (Dato del Censo) (a) | Pequeñas propietarias* (b) | Trabajadoras Internas (c)=(a)-(b) |
|---------------------|---|-----------------------------------|--|
| Antioquia | 9.966 | 5.883 | 4.083 |
| Bolívar | 4.893 | 1.200 | 3.693 |
| Boyacá | 21.161 | 9.443 | 11.718 |
| Cauca | 46.431 | 16.127 | 30.304 |
| Cundinamarca | 15.741 | 6.497 | 9.244 |
| Magdalena | 1.843 | 438 | 1.405 |
| Santander | 7.234 | 2.687 | 4.547 |
| Tolima | 22.151 | 9.392 | 12.759 |
| Colombia | 129.420 | 51.667 | 77.753 |

Fuente: Cálculos propios en base al Censo de 1918 y los supuestos descritos.

*Resultado de aplicar la proporción que figura en el Cuadro 5.10 columna (e) por el total de mujeres del sector agrícola.

El proceso continúa definiendo el número de capataces. Nos interesa distinguir esta categoría porque se supone que perciben un ingreso medio superior al del resto de trabajadores agrícolas. Se sigue el supuesto que se había planteado en el Capítulo 3, considerar un capataz por cada gran propiedad territorial. Los capataces se deducen del número total de trabajadores internos hombres mayores para mantener la consistencia de las cifras censales.

Por último, se distingue entre pequeños propietarios cafeteros y no cafeteros. Como se mencionó, esta figura toma relevancia en la dinámica regional de la producción cafetera, ya que impulsó la expansión de este cultivo en el occidente del país. Para realizar esta segmentación se usarán los datos de Monsalve (1927, 2017), quien enuncia la proporción de municipios cafeteros y no cafeteros dentro de cada departamento. El ejercicio consiste en agregar regionalmente y tomar estas proporciones como referencia para dividir a los pequeños propietarios vinculados y no vinculados al café. El Cuadro 5.12 muestra las proporciones derivadas del trabajo de Monsalve (1927, 2017).

Cuadro 5.12. Información para la distribución de los pequeños propietarios entre cafeteros y no cafeteros

| Región | Municipios Cafeteros (Pequeños propietarios cafeteros) (%) | Municipios no cafeteros (Pequeños propietarios no cafeteros) (%) |
|---------------------|---|---|
| Antioquia | 87,1 | 12,9 |
| Bolívar | 4,1 | 95,9 |
| Boyacá | 16,7 | 83,3 |
| Cauca | 84,5 | 15,5 |
| Cundinamarca | 50,5 | 49,5 |
| Magdalena | 32,3 | 67,7 |
| Santander | 70,2 | 29,8 |
| Tolima | 88,2 | 11,8 |
| Colombia | 57,6 | 42,4 |

Fuente: Monsalve (1927, 2017).

Aplicando estas proporciones a la cifra de pequeños propietarios totales en cada región obtenemos la clasificación entre pequeños productores cafeteros y no cafeteros. Consideramos que esta clasificación caracteriza de buena manera la segmentación deseada. Los pequeños propietarios cafeteros son especialmente significativos en las zonas de colonización y poco relevantes en las zonas de baja incidencia cafetera (Bolívar, Boyacá y

Magdalena). Tolima muestra una alta participación que se explica principalmente por el departamento de Huila⁶², región que tuvo incidencia de la colonización antioqueña

Disponemos finalmente de todas las desagregaciones necesarias para presentar el panorama completo de la estructura del empleo y de la propiedad en el sector agropecuario colombiano en 1918. El Cuadro 5.13 muestra para cada región el detalle de cada categoría sumando los datos de hombres y mujeres.

Cuadro 5.13. Distribución de la población agrícola total por categorías para Colombia en 1918.

| Región | Población agrícola | Grandes propietarios | Pequeños propietarios cafeteros | Pequeños propietarios no cafeteros | Trabaja. Internos | Capataces |
|---------------------|---------------------------|-----------------------------|--|---|--------------------------|------------------|
| Antioquia | 298.730 | 7.492 | 149.808 | 22.103 | 111.835 | 7.492 |
| Bolívar | 111.257 | 3.537 | 1.071 | 25.351 | 77.761 | 3.537 |
| Boyacá | 117.493 | 3.224 | 8.499 | 42.495 | 60.052 | 3.224 |
| Cauca | 306.016 | 3.703 | 88.709 | 16.293 | 193.607 | 3.703 |
| Cundinamarca | 196.715 | 9.470 | 38.994 | 38.285 | 100.496 | 9.470 |
| Magdalena | 51.093 | 1.587 | 3.792 | 7.963 | 36.163 | 1.587 |
| Santander | 171.673 | 3.738 | 43.785 | 18.594 | 101.819 | 3.738 |
| Tolima | 141.807 | 3.578 | 51.716 | 6.895 | 76.041 | 3.578 |
| Colombia | 1.394.784 | 36.329 | 386.374 | 177.979 | 757.773 | 36.329 |

Fuente: Cálculos propios en base al Censo de 1918 y los supuestos descritos

Para analizar las diferencias regionales se han construido dos indicadores relacionados con la estructura del trabajo y la propiedad. El Cuadro 5.14 resume los datos de grandes propietarios por millón de habitantes y la relación entre el número de pequeños propietarios y grandes propietarios.

⁶² En 1918 ese era un departamento independiente, pero en 1870 pertenecía a Tolima.

Cuadro 5.14. Grandes propietarios por millón de habitantes y relación entre pequeños y grandes propietarios por región

| Región | Grandes propietarios por 1.000.000 hab. | Pequeños propietarios por gran propietario |
|---------------------|--|---|
| Antioquia | 5.987 | 22,9 |
| Bolívar | 5.966 | 7,5 |
| Boyacá | 4.850 | 15,8 |
| Cauca | 3.481 | 28,4 |
| Cundinamarca | 11.119 | 8,2 |
| Magdalena | 6.614 | 7,4 |
| Santander | 5.510 | 16,7 |
| Tolima | 6.985 | 16,4 |
| Colombia | 6.205 | 15,5 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos descritos

Los datos son coherentes con lo que se mencionó en las secciones 5.2 y 5.3.2. En las regiones de Cundinamarca y Tolima, en donde primó la gran hacienda cafetera, la relación de grandes propietarios por millón habitantes fue significativamente alta, especialmente en el primer caso. En Magdalena también se observa un valor alto que puede estar asociado con la producción ganadera y de banano. El segundo indicador muestra la relación entre las dos categorías de propietarios y, por tanto, las configuraciones institucionales en la tenencia de la tierra. Mientras que en Cauca y Antioquia la relación es superior a 22, reflejando la importancia relativa de la pequeña propiedad respecto a la grande, en Cundinamarca es apenas de 8,2 y en Bolívar y Magdalena fueron incluso inferiores, 7,5 y 7,4 respectivamente. Consideramos que estos resultados son consistentes con las características históricas de cada región y reflejan los patrones de colonización y formas de producción que se mencionaron anteriormente: en Antioquia y Cauca el predominio de la producción parcelaria; en Cundinamarca, la gran hacienda ganadera, en la Costa Caribe la relevancia de la producción ganadera y del banano. Las regiones de Santander y Tolima tienen valores relativamente similares, el primero perdió relevancia como principal productor de café y el segundo

mantuvo su participación combinando la gran hacienda con algunas muestras de producción parcelaria especialmente en el sur de la región.

5.5.2. Definición y distribución regional de los propietarios no agrícolas.

En esta sección se describirá el procedimiento para definir a los grandes propietarios no agropecuarios (minería, comercio, transporte y manufacturas), y como se distribuyen entre las regiones. Siguiendo la misma esencia del proceso detallado en el Capítulo 3, se considera que la composición del empleo masculino nacional entre actividades agrícolas y no agrícolas⁶³, podía ser una buena aproximación a la distribución de los propietarios. Adicionalmente, en este caso se tiene la oportunidad de complementar el procedimiento con información del catastro. Se supone que la composición del valor catastral entre propiedad rural y urbana también es una aproximación adecuada de la distribución de propietarios agropecuarios y no agropecuarios respectivamente.

Si se segmenta a la población masculina entre trabajadores del sector agropecuario y del no agropecuario (manufactura, minería, comercio y transporte), la proporción que pertenecía a este segundo grupo era del 22,4%. Por otra parte, cerca del 35,3% del valor de la propiedad nacional se encontraba en zonas urbanas. Usando como referencia el promedio simple de estas dos aproximaciones, se asume que el 28,8% de los grandes propietarios son no agropecuarios, y por tanto el 71,2% serían agropecuarios. Con esta última proporción, y sabiendo que los grandes propietarios agrícolas ascienden a 36.329 (estimado en la sección anterior), se puede calcular el número total de propietarios (51.043)⁶⁴. Finalmente, los propietarios no agrícolas se obtienen como la diferencia (14.714).

Para distribuir regionalmente a este tipo de propietarios se recurre al promedio de las dos mismas variables descritas anteriormente, la distribución regional del empleo no agropecuario y la participación regional del valor en el catastro urbano nacional. El Cuadro

⁶³ Dado que se está modelando la propiedad del capital, se incluyen dentro de empleo no agrícola las actividades con intensidad de este factor de producción. Estas son: minería, manufacturas, comercio y transporte.

⁶⁴ Corresponde a la división entre 36.329 y 71,2%.

5.15. muestra estos datos junto con la asignación absoluta en cada región y la presencia de propietarios por cada millón de habitantes.

Cuadro 5.15. Variables utilizadas para distribuir a los propietarios no agrícolas

| Región | Propiedad urbana Catastro 1917 (%) (a) | Empleo no agrícola Censo 1918 (%) (b) | Promedio (a) y (b) (%) | Propietarios no agrícolas | Propietarios no agrícolas por 1.000.000 hab. |
|---------------------|---|--|---------------------------------------|----------------------------------|---|
| Antioquia | 23,3 | 14,5 | 18,9 | 2.780 | 2.222 |
| Bolívar | 9,3 | 11,5 | 10,4 | 1.528 | 2.577 |
| Boyacá | 1,9 | 18,5 | 10,2 | 1.494 | 2.248 |
| Cauca | 11,4 | 23,4 | 17,4 | 2.564 | 2.410 |
| Cundinamarca | 39,4 | 10,7 | 25,1 | 3.686 | 4.328 |
| Magdalena | 4,5 | 3,9 | 4,2 | 616 | 2.567 |
| Santander | 8,6 | 10,5 | 9,6 | 1.409 | 2.077 |
| Tolima | 1,6 | 7,1 | 4,3 | 637 | 1.244 |
| Colombia | 100 | 100 | 18,9 | 14.714 | 2.513 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos mencionados.

Cundinamarca tenía la mayor presencia de propietarios no agropecuarios por habitante, lo que tiene sentido debido a la relevancia de Bogotá como capital que concentraba el poder político y económico del país. Según la valoración del catastro, el peso de la propiedad urbana en esta región llegaba a 48,2%, muy superior al promedio nacional de 33,7%. Los datos del departamento de Bolívar y Magdalena también son relevantes. En ambos casos su posición como puertos marítimos del país impulsó las actividades de comercio y transporte. Boyacá, Santander y Tolima tenían valores bajos en la presencia de propietarios no agrícolas. En los dos primeros casos esto puede estar relacionado con la pérdida de relevancia que tuvo la manufactura de textiles producto del incremento de las

importaciones. Tolima por su parte era una sociedad fundamentalmente agrícola como lo demuestra los datos del catastro: solo el 9,3% del valor de todas las propiedades eran urbanas.

Con este último dato se completa la distribución regional de los propietarios tanto agrícolas como no agrícolas. También se dispone de las distintas categorías de trabajo vinculadas a la producción rural del país, que se complementan con las demás cifras ocupacionales que da el censo para tener el panorama completo de las ocupaciones en la Tabla Social para 1918.

5.6. Imputación de los ingresos de trabajo

Esta sección describe las fuentes de información y los métodos utilizados para aproximar el ingreso de los trabajadores en 1918. Debido a la mayor disponibilidad de datos, algunas categorías pudieron perfilarse de mejor manera en comparación con el corte temporal de 1870. No obstante, en algunos casos fue necesario implementar nuevos métodos de imputación de ingresos. Conviene realizar dos precisiones de carácter general que se aplican a la mayoría de las actividades laborales. Primero, al no encontrar referencias que indiquen lo contrario, se siguen manteniendo 235 días de trabajo al año. Segundo, la literatura de la época parece mostrar que la brecha entre el ingreso de los hombres y de las mujeres se redujo. Los datos de jornales cafeteros de Monsalve (1927, 2017) indican que las mujeres devengaban cerca de la mitad del ingreso de los hombres. La misma proporción se desprende de los sueldos industriales que publica el *Anuario General de Estadística* de 1916. Cabe recordar que para 1870 las mujeres recibían solo un tercio del ingreso de los hombres. Siguiendo esta línea, y siempre que no se especifique lo contrario, se aplica el supuesto de que el ingreso laboral de las mujeres era el 50% del de los hombres. Los hombres jóvenes del sector agropecuario se mantienen devengando un ingreso equivalente al 50% del hombre mayor en la misma actividad.

A modo de resumen e introducción, el Cuadro 5.16 presenta de manera muy general una descripción de las fuentes y los métodos que se aplicaron para imputar los ingresos de trabajo. El detalle de cada categoría se explica a profundidad a continuación.

Cuadro 5.16. Resumen del procedimiento y de las fuentes de información utilizadas para imputar los ingresos de trabajo en 1918.

| Sector | Desagregación | Información ocupacional | | Información salarial | |
|-------------------------|--|-------------------------------------|--|--|--|
| | | Datos de origen | Método de imputación | Datos de origen | Método de imputación |
| Agricultura y Ganadería | Arrendatarios o trabajadores internos | Censo de 1918. Imputación propia | Distribución regional y ocupacional en base a la composición regional del empleo agrícola, los datos del Catastro de 1917 y la proporción de municipios cafeteros. | Monsalve (1927, 2017) Bell (2012, p. 299) Gutiérrez (1921, p. 121) LeGrand (1989) | Observaciones directas |
| | Pequeños propietarios o trabajadores externos no cafeteros | | | Bell (2012, p. 358) | Observaciones directas de Antioquia que se generaliza a las restantes. |
| | Pequeños propietarios o trabajadores externos cafeteros | | | Imputación propia | Para mujeres y jóvenes el punto medio entre el mínimo de subsistencia y el jornal diario. Para jefe del hogar se estima como una proporción del beneficio de la región |
| | Capataces | | Mismo número que los grandes propietarios agrícolas | Imputación propia | Mismo ingreso que los trabajadores del sector público de media cualificación |
| Servidores Públicos | Calificación alta | Censo de 1918 | Observaciones directas por región | Decreto 1751 de 1918 y la Ley 72 de 1919 | Observaciones directas por región |
| | Calificación media | | | | |
| | Calificación baja | | | | |
| Minería | Antioquia | Censo de 1918 | Composición laboral observada en la mina Zancudo. | Imputación propia | Para los cargos altos y medios mismo ingreso del sector público de categoría alta y media respectivamente. Para los mineros de categoría baja el mismo ingreso del trabajador público de categoría baja. |
| | Regiones restantes | | Observaciones directas por región | Imputación propia | Mismos ingresos de los trabajadores internos en cada región. |
| Artesanías | Aprendices | Censo de 1918 | 90% de todos los artesanos en cada región | <i>Anuario General de Estadística de 1916</i> Ospina Vásquez | Observaciones directas de Antioquia, Cundinamarca y Bolívar. Para las demás regiones extrapolación usando datos salariales de los |

| Sector | Desagregación | Información ocupacional | | Información salarial | |
|-----------------------|--------------------|-------------------------|--|----------------------|--|
| | | Datos de origen | Método de imputación | Datos de origen | Método de imputación |
| | | | | (1974, p. 488) | trabajadores públicos de categoría baja. |
| | Maestros de taller | | 10% de todos los artesanos en cada región | Imputación propia | Ingreso igual al de un trabajador del sector público de cualificación baja. |
| Transporte | Bolívar | Censo 1918 | Observaciones directas por región | Bell (2012, p. 299) | Observaciones directas de los transportadores del puerto. |
| | Regiones restantes | | | Imputación propia | Extrapolaciones utilizando datos salariales de trabajadores públicos regionales de categoría media |
| Comercio | Perfil alto | Censo 1918 | Igual a la proporción del comercio de exportación e importación sobre el comercio total. | Imputación propia | Mismos ingresos de los funcionarios públicos con calificación alta. |
| | Perfil bajo | | Igual a la proporción del comercio doméstico sobre el comercio total. En Boyacá todos los comerciantes son de perfil bajo. | Imputación propia | Mismo ingreso del trabajador público de baja cualificación. |
| Profesiones liberales | | Censo 1918 | Observaciones directas por región | Imputación propia | Ingreso promedio de los trabajadores públicos de categoría baja y media |
| Sirvientes | | Censo 1918 | Observaciones directas por región | Imputación propia | Ingreso igual al valor monetario de las canastas de subsistencia |

Fuente: Elaboración propia

5.6.1. Imputación de los ingresos laborales en el sector agropecuario

La imputación de los ingresos de los trabajadores agrícolas se realiza según la metodología desarrollada en el Capítulo 3 y que se resume en las ecuaciones 5.2 y 5.3. Este procedimiento reconoce que estos tipos de trabajadores distribuían el tiempo de trabajo anual en diferentes actividades con diferentes remuneraciones, trabajo en la parcela asignada o propia y trabajo para el gran propietario como residente o como jornalero. No obstante, nótese que la ecuación 5.3 solo representa el ingreso anual de los pequeños propietarios no

cafeteros. Ello porque el ingreso de los pequeños propietarios cafeteros se va a modelar de una forma particular que se explica con detalle más adelante.

| Trabajadores internos | Trabajadores externos (pequeños prop. no cafeteros) |
|---|---|
| $235 \cdot (\alpha \cdot (\epsilon w_i) + (1 - \alpha) \cdot sub_i)$ (5.2) | $235 \cdot (\beta \cdot (\epsilon J_i) + (1 - \beta) \cdot sub_i)$ (5.3) |
| <p>ϵ: 1 trabajadores varones adultos (edad), 0,5 varones jóvenes (edad) y 0,5 mujeres</p> <p>w_i: Ingreso de los trabajadores internos en la región i</p> <p>α: Proporción de días trabajados para en la hacienda del gran propietario</p> <p>sub_i: Ingreso de subsistencia en la región i</p> | <p>ϵ: 1 varones adultos, 0,5 jóvenes y 0,5 mujeres</p> <p>J_i: Jornal de recolección en la región i</p> <p>β: Proporción de días trabajados en la hacienda propia</p> <p>sub_i: Ingreso de subsistencia en la región i</p> |

Los supuestos para determinar cada uno de los parámetros son los siguientes:

- a. Ingreso de subsistencia en la región i (sub_i): Este parámetro recoge la producción de autoconsumo que los trabajadores obtienen en su propia parcela. Se asume que las calorías mínimas y la composición de consumo no cambiaron entre 1870 y 1918 y que la única variación proviene de los precios. Cada canasta regional (Anexo 1) se actualiza a 1918 según la variación promedio de los precios estimada en un 1,1% (según el índice de precios del Capítulo 2).
- b. Ingreso anual de los trabajadores internos (w_i): Para las regiones de Antioquia y Tolima se usan los datos de jornales en las fincas cafeteras que suministra Monsalve (1927, 2017)⁶⁵. Dado que este dato es de 1923 se lleva a 1918 descontando la variación de precios, resultando en 70 y 50 centavos

⁶⁵ Para Antioquia se promedian los datos de los departamentos de Caldas y Antioquia ponderando por el trabajo agrícola masculino de cada región. Mismo procedimiento en Tolima con los pesos de Huila y Tolima.

respectivamente. Para Bolívar se utiliza la cifra de jornales de trabajadores agrícolas que proporciona Bell (2012, p. 299) de 60 centavos de peso diarios. En Cauca el dato proviene de los jornaleros de la finca la Manuelita en Palmira que publica Gutiérrez (1921, p. 121) de 55 centavos de peso. Para la región de Santander se usa la referencia de Vilorio de la Hoz (2014, p. 56) de 40 centavos de peso. En Boyacá y Cundinamarca se promedian dos referencias, los 40 centavos de Vilorio de la Hoz quien los menciona refiriéndose a los trabajadores del centro del país y el dato de Bell (2012, p. 190) que habla de 30 centavos. En Magdalena se promedian dos fuentes de jornales agrícolas, el suministrado por Monsalve (1927, 2017) para la producción cafetera y el que publica LeGrand (1989) en la industria bananera obteniendo un valor final de 52 centavos.

- c. La proporción de días trabajados para el gran propietario (α) se mantiene en 150, el 64% de los días de trabajo al año.
- d. Para estimar el jornal de recolección en épocas de cosecha (J_i) se referencia a Bell (2012, p. 358), quien menciona que en Caldas (Antioquia) la escasez de mano de obra incrementó los jornales agrícolas hasta 1,2 pesos. Esto implica un 70% más que el jornal interno. Este mismo porcentaje se aplica a todas las regiones para estimar el jornal de recolección.
- e. Siguiendo el ciclo de producción del café se asume que el proceso de cosecha se lleva a cabo durante la mitad del año (β).

Para los capataces, trabajadores rurales encargados de gestionar y administrar la producción agrícola, hemos aplicado un ingreso equivalente al de un trabajador público de habilidades medias (contadores, inspectores de impuestos, cajeros etc.), pues suponemos que la relación de la gran propiedad territorial con los circuitos de exportación cada vez más complejos requería de personas mejor capacitadas para su administración.

Solo resta caracterizar el ingreso de un grupo de trabajadores rurales, los pequeños propietarios cafeteros. Recordemos que la pequeña propiedad cafetera funcionaba como una unidad de explotación autosuficiente administrada por el jefe del hogar, en donde cada integrante de la familia asumía funciones específicas. Además, como reconoce Arango

(1981, p. 133), el excedente entre el precio del café y lo que el pequeño productor se abonaba como un “salario” corresponde a una “ganancia”. Finalmente, no sería correcto imputarlo a partir de ingresos laborales agrícolas, pues el mismo Arango (1981, p. 167) citando a Miguel Samper menciona: “los ingresos de los trabajadores de las haciendas deben ser muy inferiores a los de los campesinos parcelarios, aunque estos fueran explotados duramente por comerciantes y usureros”. En esta línea, aunque seguiremos considerando el ingreso de estos trabajadores como remuneración al trabajo, su estimación se hará a partir de los datos de ingresos del capital que se presenta en la sección 5.7

Una última precisión es necesaria. Este corresponde al ingreso de la unidad familiar, del que se beneficiarían todos los miembros del hogar. Dado que en este trabajo no fue posible reconstruir un hogar típico de la época, se supondrá que el jefe de hogar (pequeño propietario mayor cafetero) es quien percibe este ingreso, mientras que las categorías mujer y el hombre joven generan un ingreso que está en el punto medio entre el mínimo de subsistencia y el jornal diario.

5.6.2. Imputación de los ingresos laborales en el resto de actividades económicas

La información de los salarios públicos proviene de dos fuentes. Primero, el *Anuario Estadístico de 1917* que publica información del número de empleados públicos por departamento. Esta información se usa particularmente para ponderar datos de los departamentos que componen las ocho regiones descritas. Segundo, el Decreto 1751 de 1918⁶⁶ y la Ley 72 de 1919⁶⁷ donde se publica información detallada de los sueldos de diversas entidades nacionales y regionales. De manera conjunta estas dos fuentes aportaban más de 2.000 registros de salarios públicos, los cuales se segmentaron en tres categorías según los

⁶⁶ Decreto “Por el cual se hace una traslación en el Presupuesto Nacional de gastos de la actual vigencia económica”. Consultado en marzo del 2024 en el enlace: <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1344348>

⁶⁷ Ley “Sobre asignaciones de los empleados nacionales”. Consultado en marzo de 2024 en el enlace: <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1836727>

requerimientos y habilidades del cargo. El Cuadro 5.17 resume la información del ingreso laboral anual por región y categoría.

Cuadro 5.17. Ingreso anual de los trabajadores del sector público según categoría y región en 1918 (en pesos corrientes).

| Región | Categoría baja | Categoría media | Categoría alta |
|---------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| Antioquia | 258,5 | 667,3 | 1.163,25 |
| Bolívar | 251,0 | 640,9 | 912,41 |
| Boyacá | 225,6 | 611,0 | 846,00 |
| Cauca | 250,3 | 610,0 | 860,26 |
| Cundinamarca | 263,2 | 611,0 | 1.034,00 |
| Magdalena | 225,6 | 517,0 | 752,00 |
| Santander | 244,4 | 611,0 | 846,00 |
| Tolima | 225,6 | 611,0 | 752,00 |

Fuente: Estimación propia basada en base a los decretos 1751 de 1918 y Ley 72 de 1919.

Para 1918 Antioquia era la región minera más importante, principalmente por la extracción de oro. Bell (2012) reconoce que para 1915 Antioquia contaba con 12.000 de las 18.000 minas reconocidas en las regiones más grandes del país. Además, la presencia de grandes compañías hacía de la extracción un proceso tecnificado y organizado. En este contexto se dividió a la población minera de Antioquia en tres grupos para mantener la comparabilidad con el corte de 1870. Para los cargos altos (5%) y medios (25%) se supone el mismo ingreso del sector público de categoría alta y media respectivamente. Para los mineros de categoría baja (70%) se asume el mismo ingreso anual del trabajador público de categoría baja. En todas las demás regiones la minería era una actividad poco tecnificada que seguía desarrollándose bajo métodos artesanales. Por esta razón se imputa el mismo ingreso del trabajador interno a toda la población minera reportada en el censo. En el caso de las mujeres se aplica la proporción que se mencionó en la introducción de esta sección, es decir, la mitad del ingreso de los trabajadores varones adultos.

En el caso de las profesiones liberales, dado que no se cuenta con ningún registro, y suponiendo que se requería un nivel de estudios secundario o terciario, para el cómputo de estas profesiones en los hombres se ha decidido usar el ingreso promedio de los trabajadores públicos de categoría baja y media. Para las mujeres se imputa el 50% del ingreso del ingreso del trabajo del sector público de baja cualificación. Los sirvientes constituyen una categoría de trabajadores sin ningún tipo de cualificación, y por tanto, les asignamos el nivel de ingresos más bajos, el ingreso mínimo vital, calculado a partir de las canastas mínimas de subsistencia de 1870 actualizadas según el crecimiento de precios.

Para el sector de transportes, tomamos la referencia de Bell (2012, p. 299) según la cual el jornal diario de los transportadores del puerto de Barranquilla en el departamento de Bolívar era de un peso diario. Este nivel salarial se toma como referencia para extrapolar los salarios de este sector en el resto de regiones. El procedimiento es el mismo que se utilizó en el Capítulo 3, que recurría a una ecuación como la siguiente:

$$w_i = w_r \left[\frac{SP_i}{SP_r} \right] \quad (5.4)$$

En donde w_i se refiere al salario del sector transportes en la región i , w_r al salario de este sector en la región de referencia, SP_i es el ingreso de los trabajadores públicos de baja cualificación en la región i y SP_r en la región de referencia, siendo ahora Bolívar la región de referencia y los sueldos públicos son los recogidos en el Cuadro 5.17.

Los salarios del sector manufacturero se toman del *Anuario General de Estadística de 1916* y los datos publicados por Ospina Vásquez (1974, p. 488). El primer documento presenta información de jornales diarios en diversas empresas industriales del país, en algunos casos desagregados por género. El segundo se enfoca en los jornales diarios de las mujeres en empresas industriales de la ciudad de Medellín, Antioquia. Para los hombres se toma el promedio simple por región de los datos reportados por las empresas en las regiones de Antioquia, Bolívar y Cundinamarca que son las que más datos proporcionan. En las

restantes, en donde la información es limitada o nula, se aplica el procedimiento de imputación descrito en la ecuación 5.3, usando como referencia el promedio de estas tres regiones. En el caso de las mujeres se toma como referencia el ingreso diario de las empleadas textiles en Medellín que suministra Ospina Vásquez (1974, p. 488). Finalmente, se asume que 1 de cada 10 trabajadores artesanales eran maestros de taller o de industria con un ingreso igual al de un trabajador del sector público de cualificación baja.

La población trabajadora masculina del sector comercio se dividió en dos grupos, comerciantes de nivel alto y comerciantes de nivel bajo. Como ya se hiciera en el Capítulo 3, la participación de comerciantes de nivel alto se obtiene a partir de la proporción del comercio de exportación e importación en el comercio total. Este último se define como la suma de las exportaciones, las importaciones, la inversión y el consumo de no subsistencia⁶⁸. Para obtener el consumo de no subsistencia tomamos la cifra de consumo total que suministra De Corso (2019) para 1918 (cerca de 402.500.000 pesos) y le deducimos el consumo de subsistencia. La estimación del consumo de subsistencia en 1918 se hace en base al dato de 1870 (ver nota al pie del Cuadro 2.2 del Capítulo 1 y el Anexo 1). Para ello se expresa el consumo de subsistencia de 1870 en términos per cápita, y se actualiza ese valor a 1918 según la evolución de los precios entre 1870 y 1918, bajo el supuesto de que el contenido calórico mínimo no ha cambiado. Finalmente, este valor se expande multiplicando por la población total de 1918. Al dato de consumo total excluido el de subsistencia se le adiciona la inversión que suministra De Corso (2019) para 1918 y la suma de las exportaciones e importaciones que publica el *Anuario de Comercio de 1922*. Esta suma representaría la actividad comercial que efectivamente pasa por los circuitos mercantiles. La suma de exportaciones e importaciones representa el 18% de esta actividad comercial total, porcentaje que se asumirá corresponde a los comerciantes de alto nivel; el restante 82% se consideran comerciantes de nivel bajo.

A los comerciantes de nivel alto, que serían aquellos vinculados con las exportaciones e importaciones, se les asigna un ingreso equivalente al de los trabajadores públicos de nivel alto. Como se ha descrito, los comerciantes fueron figura central en la organización del

⁶⁸ Se excluye el gasto público y el consumo de subsistencia ya que son actividades no mercantiles y por tanto en donde el comerciante no tiene participación.

mercado del café y, por tanto, su remuneración debía reconocer esta relevancia. Por su parte, los comerciantes de nivel bajo devengan el mismo ingreso del trabajador público de baja cualificación. La única excepción a esta asignación es la región de Boyacá, pues como se describirá en el siguiente capítulo, Boyacá nunca pudo vincularse a los circuitos de exportación por lo que la figura del comerciante de nivel alto debió ser limitada. Por esta razón, a todos los trabajadores clasificados como comerciantes en esta región se les imputa el ingreso del trabajador público del sector de baja cualificación.

El Cuadro 5.18 muestra la información total compilada de los ingresos de trabajo de la población total colombiana en 1918. Para todas las categorías descritas se muestra el número de integrantes, el ingreso anual promedio en pesos corrientes y el ingreso total. En esta tabla no figuran los pequeños propietarios hombres cafeteros, pues como se ha recalado el ingreso de estos se estimará a partir de la información de los beneficios del capital. En este sentido, el dato que figura como ingreso total no es la cuota de salarios definitiva, pues a esta hay que agregar esta última categoría. Por esto no presentamos las participaciones de cada categoría en el ingreso y la población total. La razón de mostrar el cuadro es que el dato total es importante para las ecuaciones que se describen en los siguientes apartados.

Cuadro 5.18. Número de individuos, ingreso anual promedio y total de las categorías asociadas al factor trabajo.

| Categoría | Número de individuos | Ingreso anual promedio | Ingreso total de la categoría |
|--|-----------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| Interno - Hombre mayor | 481.545 | 86,7 | 41.732.791 |
| Interno - Mujer | 77.753 | 45,3 | 3.519.840 |
| Interno - Hombre joven | 198.476 | 65,1 | 12.922.575 |
| Pequeña propietaria cafetera - mujer | 101.836 | 53,3 | 5.429.602 |
| Pequeño prop. cafetero-hombre joven | 33.965 | 47,0 | 1.595.288 |
| Pequeño prop no cafetero-Hombre mayor | 116.554 | 104,4 | 12.169.344 |
| Pequeña propietaria no cafetera - Mujer | 17.699 | 50,1 | 886.735 |
| Pequeño prop. no cafetero-Hombre joven | 43.726 | 59,8 | 2.616.167 |
| Capataces | 36.329 | 617,1 | 22.420.289 |
| Minería nivel alto | 681 | 1.163,3 | 792.057 |
| Minería nivel medio | 2.043 | 667,3 | 1.363.142 |

| Categoría | Número de individuos | Ingreso anual promedio | Ingreso total de la categoría |
|--|-----------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| Minería nivel bajo | 19.696 | 152,9 | 3.012.355 |
| Minería - mujeres | 12.915 | 81,6 | 1.053.531 |
| Manufacturas - maestros | 46.110 | 245,7 | 11.328.942 |
| Manufacturas aprendices - hombres | 136.372 | 113,3 | 15.457.552 |
| Manufacturas aprendices - mujeres | 278.621 | 71,5 | 19.931.463 |
| Transporte - hombres | 39.872 | 222,2 | 8.858.919 |
| Transporte - mujeres | 1.543 | 110,7 | 170.739 |
| Comercio - nivel alto | 19.390 | 743,3 | 14.411.529 |
| Comercio - nivel bajo | 85.988 | 242,5 | 20.847.994 |
| Comercio - mujeres | 32.038 | 119,1 | 3.814.330 |
| Servidores públicos - nivel alto | 3.789 | 942,5 | 3.570.833 |
| Servidores públicos - nivel medio | 11.366 | 616,6 | 7.007.802 |
| Servidores públicos - nivel bajo | 22.732 | 248,7 | 5.652.440 |
| Servidores públicos mujeres | 4.647 | 124,9 | 580.594 |
| Profesiones liberales - hombres | 30.310 | 420,7 | 12.752.084 |
| Profesiones liberales - mujeres | 21.142 | 124,2 | 2.625.592 |
| Sirvientes - hombres | 93.189 | 27,2 | 2.537.729 |
| Sirvientes - mujeres | 189.038 | 27,7 | 5.237.603 |
| Total | 2.159.365 | 113,1 | 244.299.860 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos mencionados.

5.7. Determinación de los ingresos de capital y su distribución por regiones

La definición de los ingresos de propiedad sigue cinco etapas que se explican con detalle.

- a. Aproximar los ingresos de los pequeños propietarios cafeteros, estimando una relación respecto al ingreso de los grandes.
- b. Encontrar una relación entre ingresos del capital de las regiones y el ingreso de capital nacional. La fuente de información para este procedimiento son los datos catastrales.

- c. Encontrar un ingreso promedio del capital por gran propietario a nivel nacional, incorporando dentro de las ecuaciones la información de los pasos 1 y 2.
- d. Usar la información de los pasos b y c para encontrar el beneficio promedio por región.
- e. Asignar distribuciones a los ingresos del capital usando la información de la distribución de la tierra.

Los literales b, c, d y e son en esencia el mismo procedimiento que se siguió para el corte de 1870. En ese caso, debido a la carencia de información, los nueve estados se agruparon solo en dos categorías, regiones con relevancia exportadora y sin relevancia exportadora. Para 1918 se dispone de más información que permite obtener agrupaciones regionales más amplias lo que aporta mayor detalle al análisis de desigualdad.

La principal diferencia de este nuevo procedimiento es la inclusión de los pequeños propietarios de café. Dado que la inclusión de este grupo afecta al cálculo del beneficio promedio es conveniente exponer inicialmente este caso. El supuesto principal tras esta estimación es considerar que los beneficios derivados de la explotación cafetera están linealmente relacionados con la producción. Por tanto, la proporción en la producción de los dos tipos de propiedades (grandes/pequeñas) es igual a la relación entre sus beneficios. Se requiere entonces un primer conjunto de información que relacione los niveles de producción entre grandes y pequeñas propiedades cafeteras en cada región. La información de Machado (1988, pp. 98–99) permite hacer esta estimación, ya que brinda datos del número de fincas cafeteras por tamaño y de la producción total anual en toneladas. La división de estos términos correspondería a la producción total promedio por tamaño de propiedad. Cabe recordar que son las propiedades menores de 12 hectáreas las calificadas como “pequeña propiedad”. El Cuadro 5.19 resume los datos de producción promedio y las relaciones de producción entre grande y pequeña propiedad.

Cuadro 5.19. Relaciones de productividad entre grandes y pequeñas propiedades cafeteras en 1918.

| Región | Producción promedio en toneladas de una pequeña propiedad | Producción promedio en toneladas de una gran propiedad | Relación de productividad Grandes/Pequeñas | Inverso de la relación de productividad (zi) |
|---------------------|---|--|--|--|
| Antioquia | 1,75 | 21,5 | 12,3 | 0,08 |
| Bolívar* | 0,44 | 21,5 | 48,6 | 0,02 |
| Boyacá | 0,64 | 8,1 | 12,7 | 0,08 |
| Cauca | 0,71 | 15,9 | 22,6 | 0,04 |
| Cundinamarca | 1,80 | 32,9 | 18,3 | 0,05 |
| Magdalena | 0,44 | 21,5 | 48,6 | 0,02 |
| Santander | 1,27 | 20,5 | 16,1 | 0,06 |
| Tolima | 1,18 | 22,3 | 18,9 | 0,05 |
| Total | 1,44 | 22,8 | 15,9 | 0,06 |

Fuente: Cálculos propios a partir de Machado (1988).

* Machado no publica datos para la región de Bolívar por lo que se asumen las mismas proporciones de Magdalena.

Antioquia y Cundinamarca fueron las regiones en las que la pequeña propiedad presentó la mayor productividad, con valores superiores al promedio nacional. En el extremo contrario figuraban Magdalena, Bolívar y Boyacá, regiones sin relevancia cafetera. En términos de la gran propiedad destacaba nuevamente Cundinamarca con una productividad muy superior al promedio nacional, seguido en este caso por Tolima. El caso del Cauca es llamativo, pues a pesar de que era una región donde primó la pequeña propiedad su producción fue muy inferior a la de Antioquia, tanto en pequeñas como en grandes propiedades. Esta baja productividad puede ayudar a explicar la baja contribución de Cauca a la producción total (ver Cuadro 5.6).

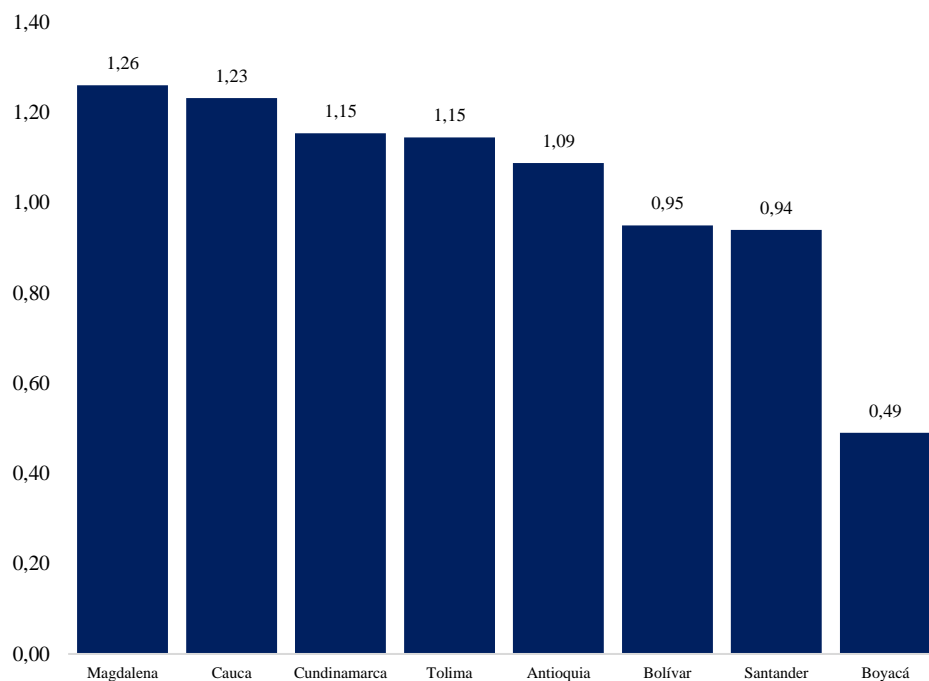
En términos de la relación de productividades, Magdalena y Bolívar presentaron los valores más altos, causado principalmente por una muy baja productividad de la pequeña propiedad. En la parte inferior figuran Boyacá y Antioquia, con una relación cercana a 12 veces. Evidentemente los datos absolutos reflejan contextos muy distintos. Boyacá, región

sin vocación exportadora, presenta en ambos casos la producción promedio por propiedad más pequeñas del país. En contraste, en Antioquia se observaron niveles de producción significativamente altos, superados solo por los de Cundinamarca.

Sea preciso recalcar que se supuso que esta relación de producción también representa la relación entre los beneficios de los dos tipos de propiedades, información que se retoma más adelante. La última columna del Cuadro 5.18 muestra el inverso de la relación de producción, término que formalmente es el que se incluye en las ecuaciones por lo que es relevante hacerlo explícito. Con esto se cierra el primer paso dentro de los cinco descritos en la introducción de esta sección.

El segundo paso del esquema es definir un valor que aproxime el diferencial del beneficio regional respecto al beneficio nacional promedio. Para esto se recurre a los datos de catastro que se han venido mencionando. Además del valor total del catastro por municipio, se publica el número de propietarios que declararon información. Con esto se puede estimar el valor promedio de la propiedad en cada municipio, en cada región y en el país. El supuesto importante que se hace es que la razón entre el valor promedio catastral de cada región y el valor promedio nacional representa de manera adecuada la razón de los beneficios promedio entre regiones y el nivel nacional. El Gráfico 5.7 muestra la relación entre los valores catastrales de cada región respecto al valor nacional.

Gráfico 5.7. Relaciones entre el beneficio promedio de cada región y el beneficio nacional.



Fuente: Cálculos propios en base a los datos del Catastro disponibles en *el Anuario Estadístico de 1917*.

Nuestro supuesto implicaría, por ejemplo, que en Magdalena y Cauca el beneficio promedio de la región fue 1,26 veces el beneficio nacional, mientras que en Boyacá es apenas el 0,49. Con estos dos conjuntos de información se puede proceder con la etapa tres, la que consiste en calcular el valor monetario del beneficio promedio nacional. A continuación, se detallan las ecuaciones que representan este procedimiento, iniciando con la distribución del PNB entre beneficios (P) y salarios (W).

$$PNB = W + P \quad (5.5)$$

Los beneficios nacionales se pueden reescribir como la multiplicación entre el beneficio promedio del capital (p , que es el valor que se pretende encontrar) y el número de grandes propietarios (GP).

$$PNB = W + p \cdot GP \quad (5.6)$$

Para incluir el componente regional se desagregan los beneficios totales como la suma del beneficio por región. Estos son iguales al beneficio promedio por zona (p_i) multiplicado por el correspondiente número de propietarios (GP_i), en donde el subíndice i refleja la región. Sin embargo, el ingreso promedio por propietario en cada región se puede representar como un diferencial (α_i) respecto al promedio nacional ($p_i = \alpha_i \cdot p$), diferencial que ya se explicó y mostró en el Gráfico 5.7.

$$PNB = W + \sum_i (\alpha_i \cdot p) \cdot GP_i \quad (5.7)$$

Dado que el beneficio promedio nacional no varía dentro de la sumatoria se puede factorizar de la expresión.

$$PNB = W + p \cdot \sum_i (\alpha_i \cdot GP_i) \quad (5.8)$$

El proceso continúa con la inclusión de los pequeños propietarios cafeteros. Inicialmente se va a suponer que el beneficio promedio de los grandes hacendados cafeteros corresponde al beneficio promedio macroeconómico, que se ha representado como p en las anteriores ecuaciones. Paso seguido, la cuota de salarios se segmenta en dos términos. Primero, el ingreso salarial que no depende de los beneficios (\bar{W}), que corresponde a todo lo

que se explicó en la sección en 5.6 y que se muestra en el Cuadro 5.18. Segundo, el ingreso laboral de los pequeños propietarios cafeteros, que pretendemos estimar como proporción del beneficio regional. Aquí es donde incluiremos la información de la relación de productividad descrita en el Cuadro 5.19, específicamente el inverso de la producción promedio por propiedad (columna 5). Suponemos que el ingreso promedio del pequeño propietario cafetero en la región i corresponde a la multiplicación del inverso de la relación de producción (z_i) y el beneficio promedio de la misma región, que se ha escrito como $p_i = \alpha_i \cdot p$. Al multiplicar este valor promedio por el número de hombres mayores pequeños propietarios cafeteros ($PPcaf_i$) se obtendría todo el ingreso generado por este grupo en la región i . Con esto la ecuación 5.8 puede reescribirse como:

$$PNB = \bar{W} + \sum_i z_i \cdot (\alpha_i \cdot p) \cdot PPcaf_i + p \cdot \sum_i (\alpha_i \cdot GP_i) \quad (5.9)$$

Extrayendo el término p de la primera sumatoria se tiene:

$$PNB = \bar{W} + p \cdot \sum_i (z_i \cdot \alpha_i \cdot PPcaf_i) + p \cdot \sum_i (\alpha_i \cdot GP_i) \quad (5.10)$$

Factorizando p y agrupando por datos de la misma región i :

$$PNB = \bar{W} + p(\sum_i \alpha_i (z_i \cdot PPcaf_i + GP_i)) \quad (5.11)$$

Despejando el beneficio nacional promedio por propietario (p):

$$p = \frac{PNB - \bar{W}}{\sum_i \alpha_i (z_i \cdot PPcaf_i + GP_i)} \quad (5.12)$$

El valor de p se puede estimar ya que todos los parámetros a la derecha del signo igual son conocidos. El PNB de 1918 se ha estimado en 495.114.004 pesos corrientes (Capítulo 2); \bar{W} es la cuota de salarios que no incluye el ingreso de los hombres mayores pequeños propietarios cafeteros (244.299.860 según el Cuadro 5.18); α_i es la relación del beneficio promedio entre región y el beneficio nacional (Gráfico 5.7) y z_i el el inverso de la relación de producción entre grandes y pequeñas propiedades (columna 5, Cuadro 5.19), $PPcaf_i$ es el número de hombres mayores pequeños propietarios cafeteros en la región i , y GP_i es el número de grandes propietarios de la región i , ambos valores explicados en la sección 5.5.1. Respecto a este valor de p hay una aclaración importante. Este fue calculado asumiendo que el ingreso de los pequeños propietarios cafeteros era un beneficio del capital, no obstante, cuando se contabilice como un ingreso de trabajo se debe dar una recomposición en las cuotas de salarios y beneficios que ajusta este valor. Con el dato de p y las relaciones y diferenciales específicos por región se puede estimar tanto el beneficio promedio por región como el ingreso de las pequeñas propiedades cafeteras, información que figura en el Cuadro 5.20.

Cuadro 5.20. Beneficio promedio de las grandes y pequeñas propiedades en 1918

(pesos corrientes).

| Región | Beneficio de la gran propiedad agropecuaria y no agropecuaria. | Beneficio de la pequeña propiedad cafetera |
|---------------------|---|---|
| Antioquia | 3.840,1 | 312,6 |
| Bolívar | 3.352,1 | 68,9 |
| Boyacá | 1.729,0 | 136,3 |
| Cauca | 4.348,0 | 192,6 |
| Cundinamarca | 4.073,5 | 222,6 |
| Magdalena | 4.449,4 | 91,5 |
| Santander | 3.316,8 | 206,4 |
| Tolima | 4.041,9 | 214,1 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos mencionados.

Bajo los supuestos que se han hecho y la estructuración de las ecuaciones, el beneficio promedio del sector agropecuario y no agropecuario en cada región es el mismo. Además, este beneficio promedio refleja las diferencias en el valor de la propiedad que se derivan del catastro. Los ingresos de la pequeña propiedad cafetera están en línea con la literatura descrita. Eran bajos en las regiones sin vocación exportadora, Bolívar, Magdalena y Boyacá, y significativamente altos en Antioquia donde los pequeños propietarios tenían relevancia como figura exportadora. La baja productividad del Cauca implicó que los ingresos del pequeño propietario sean similares a los que obtendría la misma figura en los departamentos de Tolima y Cundinamarca. Algo más rezagada aparece Santander que como se ha dicho venía perdiendo relevancia como principal zona cafetera del país.

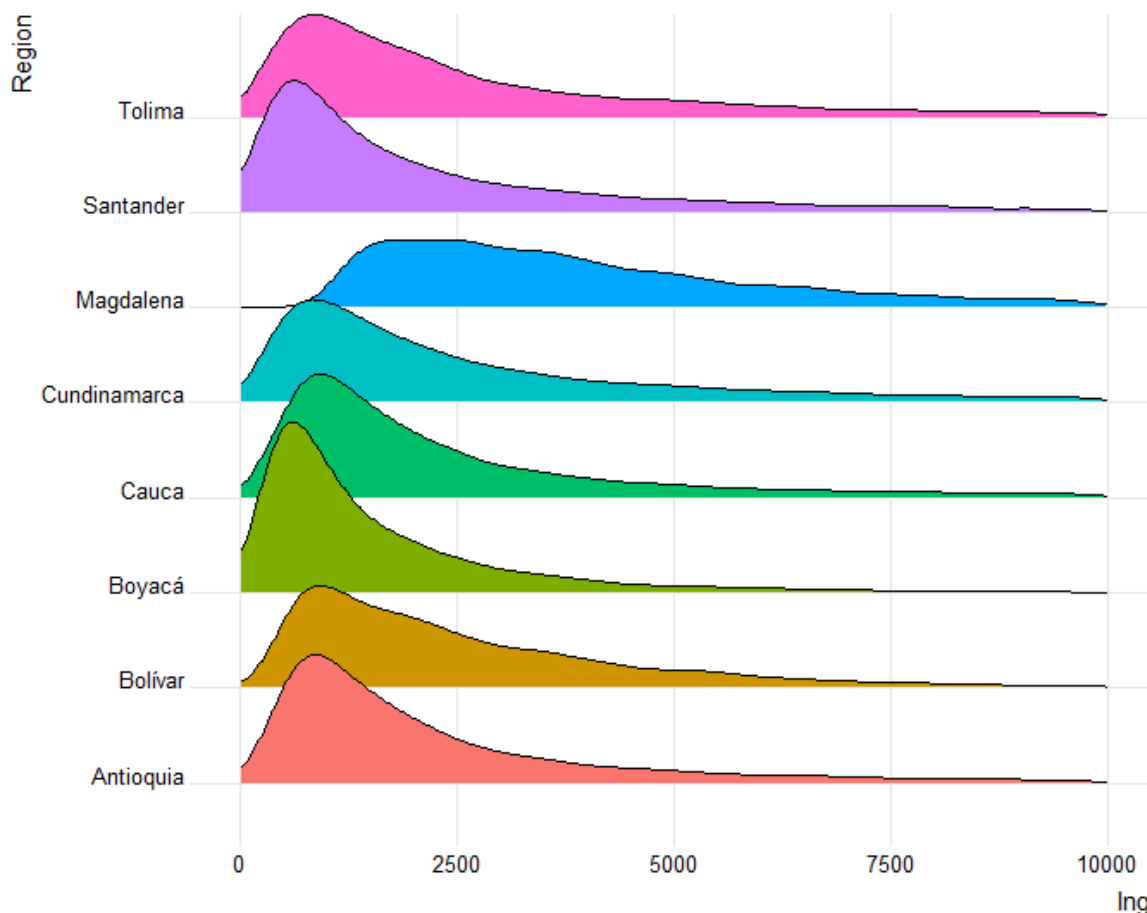
Resta el último paso de los cinco enumerados en la etapa inicial de esta sección. Hasta ahora se tiene un beneficio del capital que difiere entre las ocho regiones, según el diferencial previamente estimado. Para cerrar esta parte de la estimación se debe incluir variabilidad. El procedimiento sigue el mismo método propuesto en la sección 3.6.2 del Capítulo 3, asumir que el tamaño de la distribución de la tierra pública otorgada por el Estado es una buena

representación de la distribución de los beneficios del capital tanto en el sector agropecuario como no agropecuario. En este caso se incorporan los datos de tierras concedidas entre 1870 y 1918, lo que amplía considerablemente la base de datos permitiendo hacer segmentaciones más detalladas. En el corte anterior los nueve estados (incluida Panamá) se agruparon en dos grandes categorías (regiones con y sin relevancia exportadora). En este caso se pueden generar cinco grupos. El primero está vinculado con las zonas en donde primó la producción parcelaria, (Antioquia y Cauca), el segundo corresponde a las regiones con relevancia de la gran hacienda cafetera (Cundinamarca, Tolima y Santander). Los casos de Bolívar, Magdalena y Boyacá se tratan individualmente, ya que por su estructura productiva, ocupacional y de tenencia de la tierra no se considera conveniente incluirlos en alguno de los dos grupos anteriores.

Sobre cada uno de estos cinco grupos se evalúan 18 distribuciones y se selecciona aquella que mejor ajusta a los criterios BIC y AIC. Por tanto, se tiene una misma distribución teórica que caracteriza el comportamiento de las regiones que componen cada grupo, lo que significa que las regiones en el mismo grupo comparten distribución y medidas de dispersión y desigualdad. Con las distribuciones teóricas se generan de manera independiente datos tanto para los grandes propietarios agropecuarios como para los no agropecuarios en cada región. El número de datos generados corresponde al número de integrantes en cada grupo. Hasta aquí estas distribuciones reflejarían datos de tamaños de propiedades, para poder llevarlos a beneficios se usan los promedios como variables para relacionar ambas distribuciones. Por promedios nos referimos al tamaño promedio de la tierra otorgada por concesión en cada distribución (dato original) y al valor promedio de los beneficios regionales (Cuadro 5.19 columna 2). Este procedimiento centra la distribución en el beneficio promedio regional y re-escala cada valor de tierra a un dato de beneficio (ver Diagrama 3.4 del Capítulo 3). Esto garantiza que en el agregado los datos regionales y nacionales son consistentes, pero además que las distancias relativas en la distribución re-escalada de beneficios sean idénticas a la de tamaños de tierra. De esta manera ambas distribuciones tendrían los mismos índices de desigualdad. La comparación de Cauca y Antioquia nos permite una precisión final. Aunque ambas regiones tienen la misma distribución, el nivel promedio no es el mismo. Así, conforme con los datos del Cuadro 5.20, la distribución de

Cauca está desplazada a la derecha respecto a la de Antioquia. El Gráfico 5.8 presenta este hecho.

Gráfico 5.8. Distribuciones regionales de los beneficios del capital para Colombia en 1918.



Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos mencionados.

5.8. Resultados

Esta sección presenta los resultados de las estimaciones de desigualdad para 1918 y las compara con las obtenidas en 1870 en el escenario medio de las simulaciones. La comparación entre ambos cortes será el insumo principal para estudiar los efectos que se

derivaron de la Primera Globalización. Los resultados son de orden nacional dejando el componente regional para el siguiente capítulo.

Previo a entrar al detalle, el Cuadro 5.21 es la Tabla Social consolidada. Se muestra para todas las categorías el número de integrantes, el ingreso promedio, el ingreso total y las respectivas participaciones en los totales. A diferencia del Cuadro 5.17 aquí ya figuran los pequeños propietarios cafeteros hombres y los grandes propietarios agropecuarios y no agropecuarios.

Cuadro 5.21. Tabla Social total para Colombia en 1918.

| Distribución funcional | Categoría | Cantidad de integrantes | Ingreso anual en (pesos corrientes) | Ingreso total de la categoría (pesos corrientes) | Participación de la categoría en el número de integrantes (en%) | Participación de la categoría en el ingreso total (en%) |
|----------------------------|--|-------------------------|-------------------------------------|--|---|---|
| Ingreso del factor trabajo | Interno - Hombre mayor | 481.545 | 86,7 | 41.732.791,2 | 19,6 | 8,4 |
| | Interno - Mujer | 77.753 | 45,3 | 3.519.839,8 | 3,2 | 0,7 |
| | Interno - Hombre joven | 198.476 | 65,1 | 12.922.575,2 | 8,1 | 2,6 |
| | Pequeño propietario cafetero - hombre mayor | 250.570 | 245,4 | 61.482.781,6 | 10,2 | 12,4 |
| | Pequeña propietaria cafetera - mujer | 33.965 | 47,0 | 1.595.287,9 | 1,4 | 0,3 |
| | Pequeño propietario cafetero - hombre joven | 101.836 | 53,3 | 5.429.601,6 | 4,1 | 1,1 |
| | Pequeño propietario no cafetero - Hombre mayor | 116.554 | 104,4 | 12.169.344,0 | 4,7 | 2,5 |
| | Pequeña propietaria no cafetera - Mujer | 17.699 | 50,1 | 886.735,0 | 0,7 | 0,2 |
| | Pequeño propietario no cafetero - Hombre joven | 43.726 | 59,8 | 2.616.167,0 | 1,8 | 0,5 |
| | Capataces | 36.329 | 617,1 | 22.420.289,2 | 1,5 | 4,5 |
| | Minería nivel alto | 681 | 1.163,3 | 792.056,9 | 0,0 | 0,2 |
| | Minería nivel medio | 2.043 | 667,3 | 1.363.141,9 | 0,1 | 0,3 |
| | Minería nivel bajo | 19.696 | 152,9 | 3.012.354,8 | 0,8 | 0,6 |
| | Minería - mujeres | 12.915 | 81,6 | 1.053.530,6 | 0,5 | 0,2 |
| | Manufacturas maestros | 46.110 | 245,7 | 11.328.942,2 | 1,9 | 2,3 |
| | Manufacturas aprendices - hombres | 136.372 | 113,3 | 15.457.552,0 | 5,5 | 3,1 |
| | Manufacturas aprendices - mujeres | 278.621 | 71,5 | 19.931.463,3 | 11,3 | 4,0 |
| | Transporte - hombres | 39.872 | 222,2 | 8.858.918,8 | 1,6 | 1,8 |
| | Transporte - mujeres | 1.543 | 110,7 | 170.739,4 | 0,1 | 0,0 |
| | Comercio - nivel alto | 19.390 | 743,3 | 14.411.529,3 | 0,8 | 2,9 |

| Distribución funcional | Categoría | Cantidad de integrantes | Ingreso anual en (pesos corrientes) | Ingreso total de la categoría (pesos corrientes) | Participación de la categoría en el número de integrantes (en%) | Participación de la categoría en el ingreso total (en%) |
|----------------------------|-----------------------------------|-------------------------|-------------------------------------|--|---|---|
| | Comercio - nivel bajo | 85.988 | 242,5 | 20.847.993,8 | 3,5 | 4,2 |
| | Comercio - mujeres | 32.038 | 119,1 | 3.814.329,7 | 1,3 | 0,8 |
| | Servidores públicos - nivel alto | 3.789 | 942,5 | 3.570.832,7 | 0,2 | 0,7 |
| | Servidores públicos - nivel medio | 11.366 | 616,6 | 7.007.802,2 | 0,5 | 1,4 |
| | Servidores públicos - nivel bajo | 22.732 | 248,7 | 5.652.440,2 | 0,9 | 1,1 |
| | Servidores públicos mujeres | 4.647 | 124,9 | 580.593,9 | 0,2 | 0,1 |
| | Profesiones liberales - hombres | 30.310 | 420,7 | 12.752.083,9 | 1,2 | 2,6 |
| | Profesiones liberales - mujeres | 21.142 | 124,2 | 2.625.592,3 | 0,9 | 0,5 |
| | Sirvientes - hombres | 93.189 | 27,2 | 2.537.728,5 | 3,8 | 0,5 |
| | Sirvientes - mujeres | 189.038 | 27,7 | 5.237.602,8 | 7,7 | 1,1 |
| Ingreso del factor capital | Propietarios no agropecuarios | 36.329 | 3.710,5 | 134.798.662,8 | 1,5 | 27,2 |
| | Propietarios agropecuarios | 14.714 | 3.706,2 | 54.532.699,7 | 0,6 | 11,0 |
| Total | | 2.460.978 | 201,2 | 495.114.004,0 | 100 | 100,0 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos mencionados.

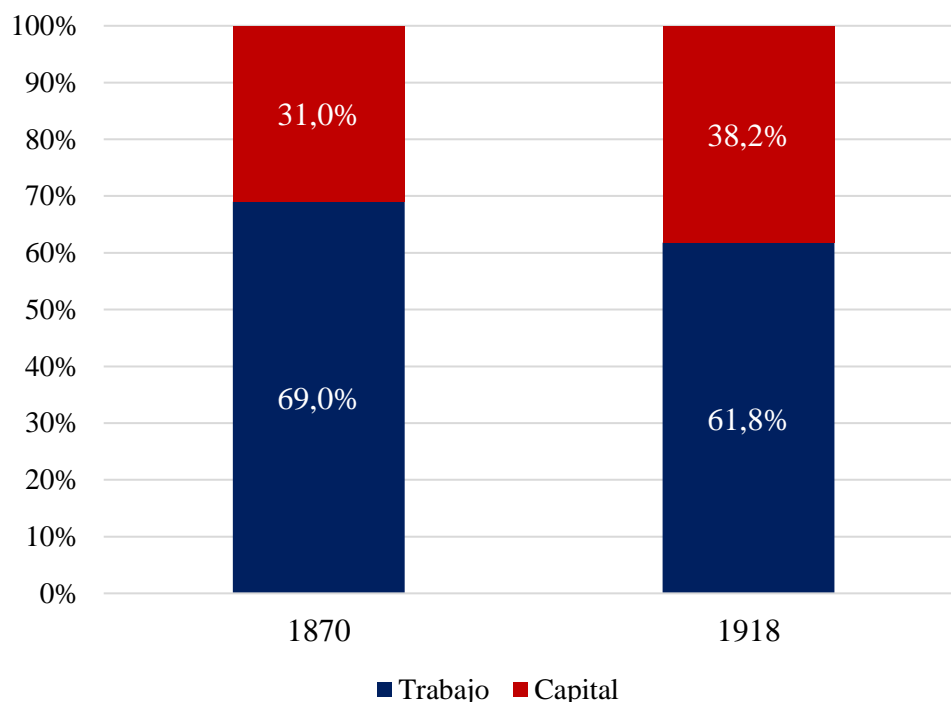
5.8.1. Distribución funcional del ingreso

Respecto a los resultados del corte 1870, se observó un incremento en la participación de los ingresos del factor capital, y por tanto una caída en la participación del trabajo. Considerando el escenario promedio del periodo inicial, el Gráfico 5.9 muestra que los beneficios del capital tuvieron un incremento de 7,2 puntos porcentuales⁶⁹, lo que determina una participación del factor capital de 38,2% y del trabajo de 61,8%. Dado que a lo largo de la ventana de tiempo analizada el número de propietarios y de trabajadores se incrementó en una razón similar, 1,5 y 1,6 respectivamente, la recomposición en las participaciones proviene de los cambios en el ingreso promedio. Mientras que el ingreso del trabajo creció a una tasa real anual promedio del 0,5%, la de los beneficios de la propiedad fue muy superior con 1,4%. Este resultado es consistente con la literatura que encuentra una tendencia decreciente en la relación salarios/renta, y que soporta este comportamiento en las

⁶⁹ En los escenarios que considera la máxima y mínima participación del factor trabajo en el corte 1870, el incremento sería de 9,6 y 4,9 puntos porcentuales respectivamente.

conclusiones del modelo Hecksher-Ohlin (ver los trabajos de Álvarez y Willebald, 2013; Willebald, 2015; Williamson, 1999, 2002 referenciados en el Capítulo 1).

Gráfico 5.9. Cambios en la distribución funcional del ingreso entre 1870 y 1918.



Fuente: Estimación propia basada en los supuestos del Capítulo 2 y Capítulo 4

El incremento de la participación del factor capital en el ingreso total es un resultado observado en otros países de la región. El trabajo de Rodríguez Weber (2014) para Chile muestra que la participación del factor capital en el ingreso pasó de 38% en 1870 a cerca de 47% en 1919. No obstante, este autor demuestra que este comportamiento siguió dos tendencias distintas. Entre 1870 y 1900 la participación del factor capital decreció, debido al incremento de los salarios que resultó de los cambios en la estructura de la oferta de trabajo (mayor participación del empleo calificado) y a la mayor demanda derivada del crecimiento económico que impulsaba la economía del salitre. Sin embargo, esta tendencia se revierte a partir de los primeros años del siglo XX, con un incremento de 11 puntos porcentuales en la participación del factor capital entre 1903 y 1913, pues las ganancias del significativo

crecimiento económico de este periodo se concentraron en manos de la élite económica (Rodríguez Weber, 2014, p. 256).

El trabajo de Astorga (2017) presenta la dinámica a lo largo del siglo XX de la distribución del ingreso para diversos países de Latinoamérica, incluido Colombia. Siguiendo la metodología de Tablas Sociales, el autor construye cuatro categorías de perceptores de ingreso a partir de las cuales evalúa tanto la distribución personal como funcional. De las cuatro categorías consideradas, la primera agrega los ingresos de la propiedad (beneficios, dividendos, intereses y rentas de los recursos naturales) y los ingresos de los trabajadores de alta cualificación. El resultado para Colombia muestra que entre 1900 y 1920 este grupo ganó cerca de 6 puntos porcentuales de participación, pasando de 41,5% a 47,4%. Estos resultan más altos que los derivados de la estimación de este capítulo, lo que puede deberse a que Astorga (2017) incluye en esta categoría a los trabajadores de alta cualificación. El incremento en la participación de los beneficios de la propiedad (caída en la cuota de salarios) es el resultado generalizado que este autor encuentra para la región. Para la misma ventana de tiempo mencionada anteriormente, el incremento más significativo en la participación de los ingresos del capital se dio en México, con una variación cercana a 10 puntos porcentuales, y el más pequeño en Chile con un valor de 2,9 puntos.

Al desagregar la producción nacional en sector agropecuario y el resto de actividades, se encuentra que el crecimiento de la participación del factor capital a lo largo del periodo considerado se explica principalmente por lo que sucedió en los sectores no agropecuarios. El Cuadro 5.22 muestra el comportamiento temporal de la distribución funcional del ingreso para ambos cortes temporales.

Cuadro 5.22. Distribución funcional de ingreso por sector y total (1870 – 1918).
(en %)

| | 1870 | | | 1918 | | |
|----------------|--------------|-----------------|-------|--------------|-----------------|-------|
| | Agropecuario | No agropecuario | Total | Agropecuario | No agropecuario | Total |
| Trabajo | 56,7 | 88,2 | 69,0 | 55,0 | 72,1 | 61,8 |
| Capital | 43,3 | 11,8 | 31,0 | 45,0 | 27,9 | 38,2 |

Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos mencionados.

Como se ve, la participación de los beneficios de la propiedad en los sectores no agropecuarios se incrementó en cerca de 16 puntos porcentuales, alcanzando una participación de 27,9% para 1918. Esta mayor participación puede provenir de un mayor dinamismo de las actividades que se han definido como no agropecuarias (transporte, comercio, minería y manufactura). Conforme con las cifras de Pachón y Ramírez (2006, p. 7), entre 1855 y 1918 la red ferroviaria del país se multiplicó por seis, principalmente por la necesidad de conectar a los centros agrícolas de producción con los puertos de exportación. Por otra parte, de la mano de la expansión cafetera, la actividad comercial experimentó un significativo incremento. Tal como lo respaldan los datos ocupacionales del Gráfico 5.6, esta actividad ganó cerca de 4 puntos porcentuales de participación, el incremento más alto. Por su parte, aunque la manufactura perdió relevancia en la participación ocupacional total, esta se intensificó en las regiones de Cundinamarca, Antioquia y Bolívar. Esto fue particularmente evidente en las capitales (Bogotá, Medellín y Barranquilla), las cuales eran mucho más tecnificadas que los centros textiles de Boyacá y Santander. Finalmente, aunque la minería perdió relevancia dentro de la composición de las exportaciones, en Antioquia esta actividad logró consolidarse con una estructura productiva tecnificada y organizada. Así, para 1900 cerca del 73% del oro total exportado provenía de esta zona (Mejía, 2015).

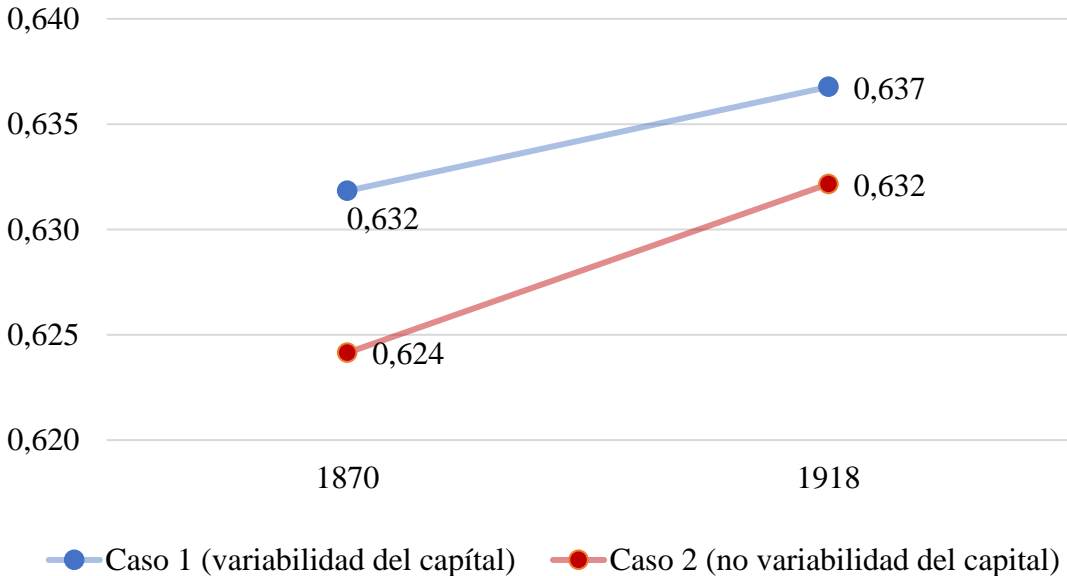
Otra razón que puede contribuir a explicar este resultado es que los ingresos del trabajo en el sector agropecuario crecieron más que su contraparte no agropecuaria (0,61% contra 0,43% real anual promedio respectivamente). Esto explica que la caída de la participación de los ingresos de trabajo en la actividad agrícola y ganadera fue mucho menor al observada en el resto de actividades. Tras este resultado está la influencia de la producción

parcelaria de café, lo que le permitió a la población campesina percibir una parte más grande del ingreso de exportación.

5.8.2. Distribución personal del ingreso

En esta sección se presentan los resultados de los índices de desigualdad nacional para el corte 1918. Como en los Capítulos 3 y 4 se presentan los índices bajo dos casos: con variabilidad de los ingresos del capital y sin variabilidad. Finalmente, para analizar la dinámica temporal, se comparan los resultados con los de 1870 bajo el escenario promedio de las simulaciones. Al cierre de la sección se presenta un apartado específico que compara el resultado que obtenemos en 1918 con los que suministran FitzGerald (2008) y Astorga (2024b). El Gráfico 5.10 muestra que el coeficiente de Gini apenas aumentó a lo largo del periodo analizado, aunque el índice de Theil si tuvo un crecimiento más alto, de 1,21 a 1,42.

Gráfico 5.10. Coeficientes de Gini para Colombia entre 1870 y 1918 según casos en la variabilidad del capital



Fuente: Cálculos propios en base a los supuestos mencionados.

Este resultado es consistente con la evidencia que encuentra Bértola et al. (2010) para cuatro países del cono sur. Aunque el incremento es inferior al que estiman estos autores, posiblemente porque el punto de partida colombiano era más alto, la desigualdad para 1918 era similar a la de Chile (0,64) y superior a Brasil (0,59), Argentina (0,57) y Uruguay (0,56).

Hasta ahora se han presentado dos resultados importantes. Primero, el ingreso promedio del capital creció mucho más que el de los ingresos de trabajo, lo que tuvo que haber distanciado ambas distribuciones. Segundo, hubo un muy pequeño incremento en el coeficiente de Gini total a lo largo de todo el periodo. Para analizar la consistencia de estos resultados se propone un primer ejercicio que analiza los índices de desigualdad de los ingresos factoriales. Esta es una aproximación que los resultados teóricos del modelo Heckscher-Ohlin o de las aproximaciones que usan ratios de remuneraciones no pueden realizar, pues al basarse en comportamientos promedios no captan la dinámica de las distribuciones consideradas. El Cuadro 5.23 presenta los coeficientes de Gini para los ingresos del trabajo, capital y total bajo los dos casos de referencia.

Cuadro 5.23. Coeficientes de Gini para los ingresos de trabajo, capital y total en Colombia para el periodo 1870 – 1918.

| | Caso 1. Asumiendo distribuciones en el capital | | Caso 2. Sin asumir distribuciones en el capital | |
|----------------|---|-------------|--|-------------|
| | 1870 | 1918 | 1870 | 1918 |
| Trabajo | 0,50 | 0,45 | 0,50 | 0,45 |
| Capital | 0,68 | 0,63 | 0,06 | 0,09 |
| Total | 0,63 | 0,64 | 0,62 | 0,63 |

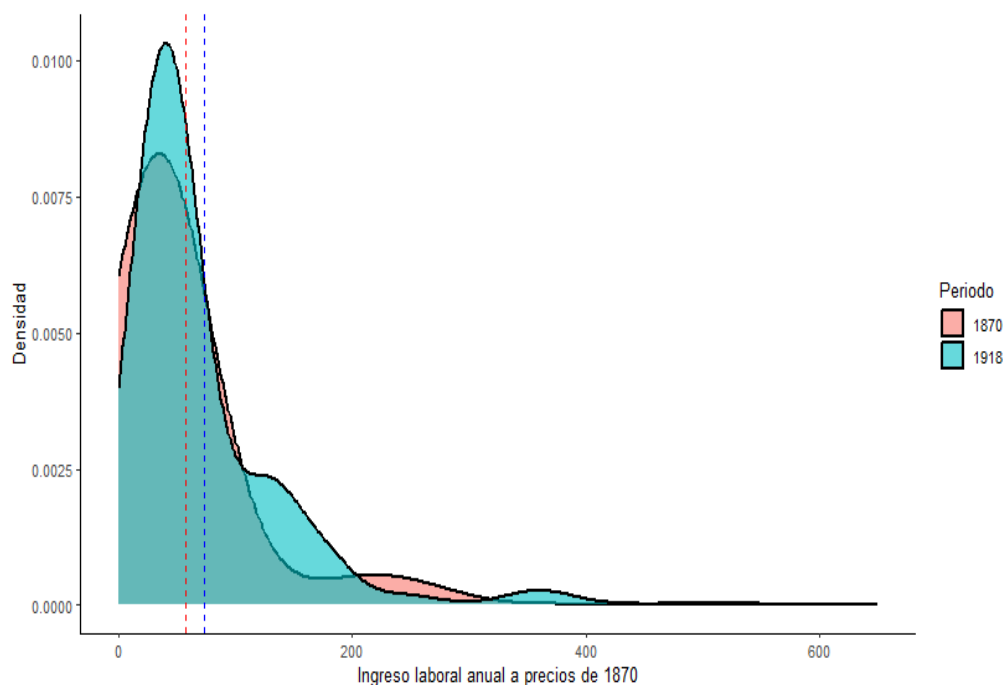
Fuente: Estimación propia basada en los supuestos del Capítulo 3 y Capítulo 5

La desigualdad en los ingresos de trabajo⁷⁰ se redujo en el corte de tiempo analizado. El coeficiente de Gini pasó de 0,5 a 0,45. Varias explicaciones sustentan este resultado. Primero, la población definida como sirviente perdió relevancia en la estructura ocupacional del país, en cerca de 4,5 puntos porcentuales. Dado que esta categoría es la que menor ingreso

⁷⁰ Esta se mantiene idéntica entre casos ya que estos hacen ajustes solo sobre la distribución del capital.

laboral percibía tanto en 1870 como en 1918, su reducción porcentual significa una recomposición de ingresos hacia la derecha de la distribución. Segundo, ganaron relevancia ocupacional actividades mejor remuneradas que el promedio del ingreso del trabajo, éstas son: comercio (4,3 puntos porcentuales), transporte (1 punto porcentual), profesiones liberales (1 punto porcentual) y servidores públicos (1,3 puntos porcentuales). Tercero, en el sector agropecuario, de manera particular en las zonas en donde primó la propiedad parcelaria, los ingresos del trabajo de los pequeños propietarios se incrementaron de manera significativa. Esta población percibía un ingreso superior al del trabajador agrícola interno, aunque inferior al de los servidores públicos y comerciantes de nivel alto. De aquí, que los datos medios de la distribución de ingresos de trabajo ganaron relevancia en 1918 en comparación a 1870. El Gráfico 5.11 compara las distribuciones de ingresos laborales para los dos cortes de tiempo. Los datos de 1918 se ajustan a precios de 1870. Se ve que la cola izquierda de la distribución de 1918 pierde relevancia y se compensa con un incremento en los rangos medios en comparación con la distribución de 1870.

Gráfico 5.11. Comparación de las distribuciones de los ingresos de trabajo entre 1870 y 1918 a precios constantes de 1870.



Fuente: Estimación propia basada en los supuestos del Capítulo 3 y Capítulo 5

El comportamiento de los ingresos del capital o de la propiedad se debe analizar bajo los casos de referencia. Cuando se asumen distribuciones específicas regionales, asociadas a los tamaños de los baldíos otorgados por el Estado a privados (caso 1), se percibe una reducción en los niveles de desigualdad, aunque se mantiene en niveles altos. No obstante, esta reducción en el máximo nivel de desigualdad del capital puede provenir por lo menos de dos factores. Primero, el crecimiento de los propietarios no agrícolas en la economía nacional jalonados por las actividades de comercio y transporte principalmente. Segundo, la entrada en la producción cafetera de pequeños y medianos propietarios significó una fuente de competencia para el modelo tradicional de la gran hacienda.

El segundo caso, en el cual se asumen que todos los propietarios en una misma región perciben el mismo ingreso promedio, captura la desigualdad proveniente de las diferencias entre las regiones. Los datos muestran un incremento en la desigualdad. Este resultado está condicionado por los supuestos que se hicieron sobre las agrupaciones regionales. Para 1870, por carencia de información específica, las regiones se agruparon en dos grandes categorías (relevancia y no relevancia exportadora), asignando el mismo ingreso promedio a los estados que componen un mismo grupo. Para 1918, la disponibilidad de mejores datos permitió hacer mayores desagregaciones, estas fueron: regiones exportadoras del oriente, regiones exportadoras del occidente, Boyacá, Magdalena y Bolívar. Evidentemente la dispersión regional debe ser mayor en el segundo corte respecto al primero.

Recapitulando, hubo dos efectos contrapuestos que determinaron el comportamiento de la desigualdad en Colombia a lo largo de la Primera Globalización. De una parte, una reducción en las desigualdades factoriales, pero por el otro, un distanciamiento de estas dos distribuciones. La propiedad de descomposición del índice de Theil permite analizar bajo un mismo ejercicio ambos elementos. En el Anexo 2 se presenta una descripción amplia de este índice. La ecuación 5.13 corresponde a la fórmula que descompone la desigualdad nacional (T) entre el componente intra-grupos y entre-grupos, en donde los grupos corresponden a los ingresos del trabajo y del capital (subíndice j), de ahí el orden de las sumatorias.

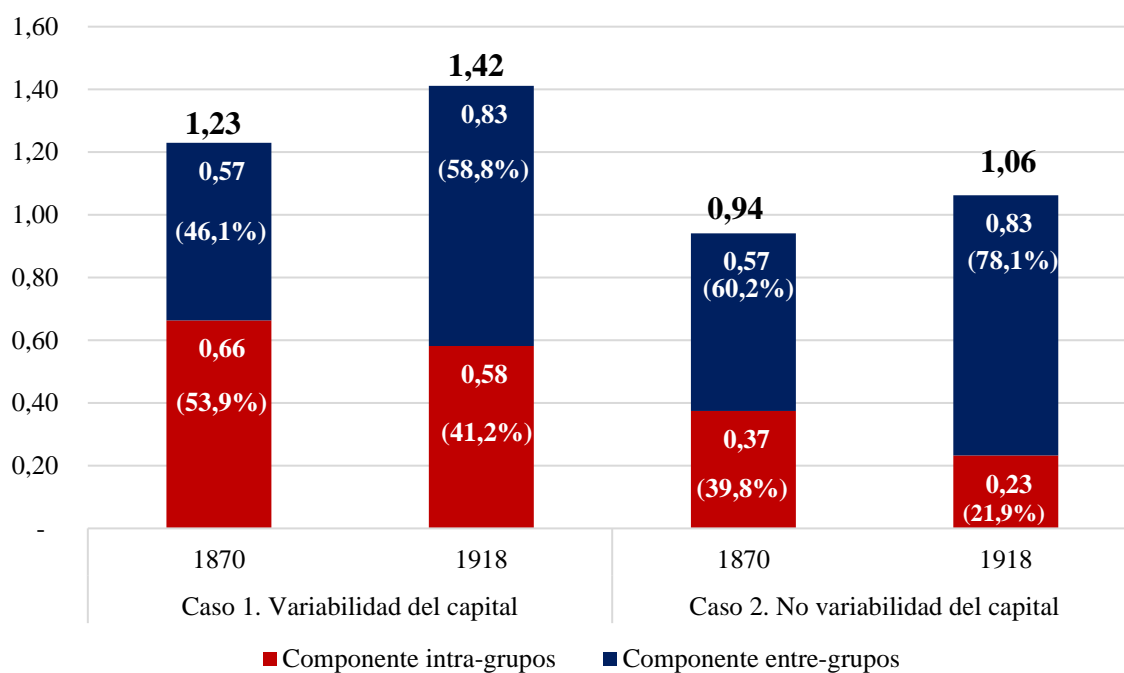
$$T = \underbrace{\sum_{j=1}^2 v_j T_j}_{\text{Componente intra-grupos}} + \underbrace{\sum_{j=1}^2 v_j \ln \left(\frac{\bar{y}_j}{\bar{y}} \right)}_{\text{Componente entre-grupos}} \quad (5.13)$$

El componente intra-grupos capta la desigualdad proveniente de las desigualdades factoriales (T_j), ponderada por el respectivo peso en el ingreso total (v_j). El componente entre-grupos corresponde a la desigualdad causada por el distanciamiento de las distribuciones, usando como referentes del cálculo los ingresos promedio de los factores (\bar{y}_j) y el ingreso promedio total (\bar{y}).

El Gráfico 5.12 compara los resultados del ejercicio de descomposición en 1870 y 1918. Las barras referencian el coeficiente de Theil total y los colores las contribuciones absolutas del componente entre-grupos e intra-grupos. Entre paréntesis figura la contribución porcentual. Inicialmente, en ambos casos el índice de Theil se incrementó de forma mucho más significativa que lo que se vio en el coeficiente de Gini. Esto se debe a que el índice de Theil es mucho más sensible a las colas de las distribuciones. Precisamente, la separación de los ingresos del capital y del trabajo medida por sus tasas de crecimiento, está afectando particularmente a la cola derecha, en donde están los propietarios del capital.

El componente entre-grupos ganó relevancia a lo largo del periodo, incrementando su participación en 12,7 y 17,9 puntos porcentuales para los casos 1 y 2 respectivamente. Esto está combinando los dos efectos previamente mencionados. La reducción en la desigualdad de las distribuciones factoriales (caída del componente intra-grupos) y la mayor brecha entre los ingresos promedio. Los valores absolutos revelan que lo que primó en el incremento del índice de Theil total fue el componente-entre grupos, que supero el efecto de la menor desigualdad en las distribuciones factoriales. Esto es cierto aun cuando la expansión cafetera y la producción parcelaria significó una mejora importante en los ingresos laborales de los pequeños propietarios agrícolas. Un análisis sectorial de la descomposición del ingreso facilita analizar ese resultado.

Gráfico 5.12. Comparación de la descomposición del índice de Theil por fuente de ingreso 1870 – 1918.



Fuente: Estimación propia basada en los supuestos de los Capítulos 3 y 5.

En el Cuadro 3.12 del Capítulo 3, se mostraba como en el sector agropecuario la diferencia entre los ingresos de trabajo y de capital era mucho más significativa para explicar la desigualdad en comparación al caso en el que se analiza la desigualdad total (sector agropecuario y no agropecuario). El componente entre-grupos contribuía entre un 61% y un 87% del índice de Theil total⁷¹. Se concluía que este porcentaje podía explicarse por la estructura institucional de la gran propiedad y las relaciones productivas alrededor de la tierra y el trabajo. La misma estimación para 1918 muestra que a pesar de la relevancia que tomó la producción parcelaria en el occidente, estas proporciones se mantuvieron en los mismos niveles (61,9% y 85%). Este resultado puede reforzar las hipótesis de Bejarano (1980), Machado (1988), Palacios (2002) y Arango (1981), quienes destacaban la figura del gran

⁷¹ El primer valor corresponde al escenario en donde se asumen distribuciones en el comportamiento del capital, mientras que el segundo corresponde al caso en donde se asume el mismo ingreso promedio para todos los propietarios.

comerciante-hacendado como los verdaderos organizadores del comercio cafetero. Como mencionaba Arango (1981), su poder sobre el negocio radicaba en el monopolio de las trilladoras que impedía la competencia de capitales más pequeños, y en el suministro de dinero con el que controlaban las relaciones entre los comerciantes locales y los pequeños y medianos productores de café.

Adicionalmente, que estas proporciones se hayan mantenido a lo largo del periodo de análisis, muestra que a nivel nacional la gran propiedad y las relaciones de control sobre la tierra y la fuerza de trabajo se seguían manteniendo. Los datos de exportaciones dimensionan esta realidad. En 1918 el 55% de las exportaciones eran café, pero cerca del 55% de la producción se hacía en regiones basadas en la gran hacienda cafetera, a saber, Cundinamarca, Tolima y Santander (ver Cuadro 5.6). Adicionalmente, cerca del 17,2% de las exportaciones provenían de tres productos que cuya producción se basaba en la gran propiedad: el banano, los cueros y el tabaco. La discusión alrededor de la relevancia que mantuvo la gran propiedad va a ser pieza clave del debate regional que se presenta en el Capítulo 6.

Hemos dicho que de la mano con la expansión cafetera, se dio un impulso a las actividades no agropecuarias, principalmente de comercio, manufacturas y transporte. Aunque la economía siguió manteniendo una estructura agropecuaria (cerca del 60,5% de la producción total), las oportunidades económicas que se dieron en otros sectores tuvieron efectos sobre la dinámica de la desigualdad. Los propietarios no agropecuarios se multiplicaron por cerca de 2,3 en el periodo analizado, mientras que en los propietarios agropecuarios la razón fue de 1,3. De aquí, la participación en el ingreso total de los propietarios no agropecuarios se incrementó en cerca de 6,4 puntos porcentuales, gran parte del incremento total observado en todo el factor capital (7,3 puntos entre propietarios agropecuarios y no agropecuarios).

Este resultado es importante, porque como se ve en la ecuación 5.12, la participación porcentual de los factores de producción en el ingreso total (v_j), pondera los índices de Theil del trabajo y el capital y las distancias relativas de los ingresos respecto al promedio total. Por tanto, al aumentarse la participación del factor capital entre 1870 y 1918, debido principalmente a la dinámica del sector no agropecuario, la incidencia de la desigualdad y el ingreso promedio de este factor se vuelve mucho más importante en la desigualdad total.

Planteamos un ejercicio hipotético muy sencillo, pero que permite ilustrar el efecto del incremento en la participación del factor capital. Se recurre a la ecuación 5.13 para calcular el índice de Theil en 1918, pero manteniendo las participaciones del factor capital y trabajo observadas en 1870 (el Gráfico 5.9 tiene la información de ambos cortes temporales). Al suponer la distribución funcional de 1870 modificamos los ingresos promedio del trabajo y el capital en 1918⁷², pero mantenemos los índices de desigualdad factoriales del segundo corte. El resultado es un índice de Theil de 1,14, inferior en 0,3 unidades al real (20% menos), y menor al observado en 1870. Concluimos entonces que el incremento que se dio en la participación del factor capital provino fundamentalmente de lo que sucedió en las actividades no agropecuarias. Este incremento tuvo un efecto sobre la desigualdad, porque le dio mayor ponderación a los ingresos de la propiedad, que eran más desiguales que los ingresos del trabajo y se alejaban mucho más del ingreso promedio total.

Desigualdad para Colombia en 1918. ¿Qué dicen otras estimaciones?

Se ha calculado que el coeficiente de Gini en 1918 varió entre 0,63 y 0,64. La intención de este apartado es comparar este resultado con otras estimaciones disponibles, tratando de explicar similitudes o diferencias. Específicamente se va a contrastar contra los trabajos de FitzGerald (2008) y Astorga (2024b). Estos dos trabajos tienen elementos metodológicos comunes. Primero, ambos segmentan a la población en 4 grupos conforme sus habilidades. Estos son, grupo 1: empleados, directivos y profesionales; grupo 2: técnicos y administradores; grupo 3: trabajadores urbanos y artesanos; grupo 4: trabajadores rurales y sirvientes. Segundo, ambos autores suponen que la participación en el ingreso total del grupo 1 se obtiene como el residuo de la participación de los demás.

Sin embargo, también hay diferencias importantes. Mientras que FitzGerald (2008) imputa los ingresos de los grupos 2, 3 y 4 en base a la tendencia de otras variables (productividad agrícola y no agrícola e índices de ingresos de trabajadores urbanos no calificados), Astorga (2024b) recurre a diversa información histórica de salarios disponibles

⁷² Se aplica la participación del trabajo y del capital de 1870 al PNB de 1918 y se divide sobre el número de integrantes en cada grupo en 1918.

en informes, fuentes oficiales y encuestas de hogares. Además, este último autor diseña toda una metodología para incorporar variabilidad dentro de los grupos, basándose en la información de dispersión de los salarios y validando el ajuste de distribuciones estadísticas.

Nuestro resultado es similar al que encuentra FitzGerald (2008) para la década de 1910 (0,62) y superior al que calcula Astorga (2024b) (0,47). Creemos que hay una razón principal que explica estas diferencias. En este trabajo y en el de FitzGerald (2008) el grupo 1, los más ricos, se apropian de una mayor proporción del ingreso total en comparación al caso de Astorga (2024b). Tomando como referencia el año 1900 de la Tabla 3⁷³ de FitzGerald (2008, p. 1035), se deduce que el grupo 1 recibía el 45,3% del ingreso total. Este porcentaje es muy similar al que se obtiene en este trabajo si se agrupan a los propietarios de capital, los comerciantes de nivel alto, los servidores públicos de nivel alto y las profesiones liberales en una misma categoría: una participación del 45,1%. Por el contrario, conforme con la Tabla 1 de Astorga (2024b) este porcentaje en 1920 fue de 34,5%. La principal explicación para estas diferencias es que Astorga (2024b) imputa un ingreso promedio al grupo 1 inferior al de los otros dos trabajos. La relación entre el ingreso promedio de este grupo y el ingreso promedio total fue de 6,5, mientras que en el trabajo de FitzGerald (2008) sube a 15,1 y en el nuestro a 10,4.

Como es de esperar, la diferencias en la participación del grupo de altos ingresos tiene una contraparte en las proporciones de los tramos medios y bajos de la distribución. Astorga (2024a) publica otro documento, que partiendo de la misma metodología descrita anteriormente, logra pasar de los cuatro grupos de ingreso a una estructura de percentiles, particularmente para el 40% más bajo, 50% medio y el 10% más alto. Según el autor, para 1920 la participación en el ingreso total que le correspondía a estos tres percentiles fue de 15,8%, 44,3% y 40%. Nuestros resultados para 1918 revelan unas participaciones diferentes, 10,3%, 34,3% y 55,3% respectivamente.

⁷³ La Tabla solo presenta información desagregada para 1900, 1950 y 2000

5.9. Conclusiones

En este capítulo se presentó una descripción detallada de la metodología seguida para construir la Tabla Social en 1918. Esta Tabla Social no solo mantiene todas las ventajas y aportes de aquella construida en 1870, sino que además reconoce y recoge dos hechos económicos de gran relevancia, la colonización antioqueña y la consolidación del café como el principal producto nacional.

La colonización antioqueña significó para el país un aumento significativo de la frontera agrícola, especialmente en el occidente del país. Alrededor del efecto que este proceso tuvo sobre la desigualdad de la tierra se generó un debate en la historiografía colombiana. Usando los datos de concesiones de baldíos entre 1827 y 1918, hemos mostrado que la pequeña y mediana propiedad sí fue mucho más frecuente en las zonas de colonización que en el resto del país. No obstante, los índices de desigualdad muestran que en las zonas de colonización la tierra estaba peor distribuida. Haciendo uso de la curva de Lorenz y de la descomposición del índice de Theil se muestra que esto se debe a la diferencia relativa entre los tamaños promedios en los extremos de la distribución. Hacemos énfasis en la expresión “diferencia relativa”, pues las concesiones en las zonas de colonización eran en promedio mucho más pequeñas que las del resto de regiones del país. Los supuestos y los valores que se derivan respecto a la propiedad agropecuaria reconocen estas diferencias. En las regiones de Antioquia y Cauca, en donde fue significativa la migración antioqueña, fue mucho más relevante la figura del pequeño propietario, mientras que en Cundinamarca y Tolima primaba la gran propiedad.

La colonización antioqueña logró extenderse y masificar sus efectos positivos porque encontró en el café un producto agrícola que se acomodaba de buena manera a la estructura de la pequeña propiedad. Lo anterior significó un cambio en la composición regional de la producción cafetera. De las grandes haciendas de Santander y Cundinamarca se pasa a un modelo parcelario en el que los pequeños propietarios logran apropiarse de las ganancias cafeteras. La Tabla Social que se construye incorpora este fenómeno modelando a los pequeños propietarios cafeteros. Esta era población agrícola propietaria de pequeñas parcelas de tierra enfocadas en el cultivo del café. Este modelo de producción significó una ruptura

respecto a los productos previos de exportación como el tabaco, la quina y el añil, en donde la principal figura era el gran propietario quien se apropiaba de gran parte del excedente. La producción parcelaria de café logró que el pequeño campesino se conectara con los circuitos comerciales de exportación, y así poder aprovechar los beneficios que de allí se derivaban. La propuesta metodológica que describimos logra incorporar a este grupo mediante la segmentación entre pequeños propietarios cafeteros y no cafeteros. Nuevamente los resultados son consistentes con los hechos históricos, que demostraban que buena parte de estos nuevos productores de café se concentraron en la región de Antioquia y Cauca. Además, se diseñó una metodología para reconocer que los ingresos de los pequeños propietarios correspondían a una explotación agrícola familiar y que por tanto el ingreso que de allí se derivaba debía asociarse a un beneficio de la propiedad.

Todo lo anterior se complementa con nueva y mejor información disponible que permite en muchos casos precisar las estimaciones y cálculos respecto al corte temporal 1870. Recordemos que esta nueva Tabla Social mantiene los grandes aportes de la estimación inicial. Modela diferentes formas de trabajo rural, que se han definido como pequeños propietarios o trabajadores externos y los trabajadores internos o residentes. Mantiene la estimación de los ingresos del capital como un excedente del PNB, e incorpora datos catastrales para retratar de mejor manera las diferencias regionales.

Con todo esto se dispone de una Tabla Social que recopila alrededor de 242 categorías ocupacionales con sus respectivos ingresos promedio. Además, para los ingresos de capital se aproxima su distribución a partir de los datos de los tamaños otorgados de tierra entre 1827 y 1918. Los resultados muestran que a lo largo de la Primera Globalización el crecimiento real de los ingresos de la propiedad fue superior al del trabajo. En términos de la distribución funcional del ingreso esto se manifiesta en un incremento de la participación de los ingresos del capital en el PNB en cerca de 7,2 puntos porcentuales. La gran mayoría de este incremento proviene del sector no agropecuario (6,4 puntos porcentuales), el cual tuvo un crecimiento importante jalonado por la expansión cafetera.

Los datos muestran que la desigualdad a lo largo del periodo se incrementó, siendo una subida muy pequeña del coeficiente de Gini y más importante del índice de Theil. El crecimiento de la desigualdad y la mayor participación de los ingresos del capital son

consistentes con otras estimaciones que se han hecho para la región. Teóricamente, estos resultados se sustentan en el marco del modelo Heckscher – Ohlin, en donde el incremento de la desigualdad se explica por un mayor crecimiento de los ingresos de la propiedad en contraste con los del trabajo. Como menciona Rodríguez Weber (2014, p. 20) respecto a este enfoque teórico: “Tratándose en el caso de Latinoamérica de países abundantes en tierra, la globalización habría beneficiado principalmente a la clase terrateniente, lo que habría conducido a un incremento de la desigualdad”

Sin embargo, esta investigación integra un elemento adicional que el enfoque teórico anterior no logra captar, la desigualdad en las distribuciones factoriales. Se encuentra que a lo largo de la Primera Globalización la desigualdad en los ingresos factoriales se redujo. Por tanto, se tiene un distanciamiento de las distribuciones del trabajo y el capital medida por su ingreso promedio, y una reducción en sus desigualdades. Usando la descomposición del índice de Theil se muestra que primó el primer efecto sobre el segundo, siendo esta la razón al incremento de la desigualdad de este índice.

Finalmente, se presenta un análisis sectorial del que se derivan dos grandes conclusiones. Primero, a pesar de la relevancia que empieza a tomar la producción parcelaria de café, en el sector agropecuario nacional sigue siendo la diferencia entre los ingresos del capital y del trabajo lo que más pesa a la hora de explicar la desigualdad, incluso más que en el promedio nacional. Esto mostraría que la gran propiedad mantuvo relevancia en la estructura económica nacional, y por tanto las relaciones laborales sobre las que se basaba. Segundo, la mayor dinámica que experimentó el sector no agropecuario fue la principal causa de incremento de los ingresos de la propiedad en el ingreso nacional. Esta mayor participación tuvo incidencia sobre el incremento de la desigualdad total, ya que le dio mucha más relevancia la desigualdad del capital sobre la desigualdad total.

Capítulo 6. Comportamiento de la desigualdad regional en Colombia durante la Primera Globalización

6.1. Introducción

A lo largo de este trabajo de tesis se ha mostrado que la vinculación de Colombia con el comercio mundial significó cambios en la estructura productiva del país. La creciente exportación de café se diferenció de los auges previos de tabaco, quina y añil no solo en su duración y alcance, sino en las transformaciones que generó en la tenencia de la tierra y en los mecanismos de generación y apropiación del ingreso. En términos de desigualdad se mostró que a pesar de que el coeficiente de Gini se mantuvo casi idéntico entre 1870 y 1918, internamente se experimentaron cambios importantes. Los ingresos de la propiedad como porcentaje del PNB subieron 7,2 puntos porcentuales, siendo mucho más importante el efecto en las actividades no agropecuarias. También se evidenciaron reducciones en la desigualdad dentro de las distribuciones del trabajo y del capital, pero con un claro distanciamiento entre ambas medido por los ingresos promedio de cada una de ellas.

Estos resultados son consistentes con la literatura que ha explorado la cuestión para Latinoamérica. La mayoría de los trabajos concluyen que hubo un incremento de la desigualdad a lo largo del periodo (Álvarez y Willebald, 2013; Bértola et al., 2010; Gómez León, 2021; Prados de la Escosura, 2007; Rodríguez Weber, 2014; Willebald, 2015; Williamson, 1999). En buena parte estos resultados se explican por las conclusiones teóricas del Modelo Heckscher-Ohlin, ya que la evidencia parece confirmar que las remuneraciones asociadas a la propiedad crecieron más que aquellas asociadas con el trabajo. No obstante, a pesar de que los aportes que se derivaron de todos estos trabajos han sido muy importantes para enriquecer el debate alrededor de los patrones de desarrollo de largo plazo en la región, las críticas al mismo no han sido ajenas. Por un lado, los resultados teóricos que se

desprenden de este modelo se basan en supuestos⁷⁴ que al menos en la economía colombiana de la época no se cumplían. En una sociedad en la que los grandes propietarios agrícolas tenían amplio control sobre la fuerza de trabajo y la tierra no es posible considerar esquemas de competencia perfecta y libre movilidad de factores. Así mismo, Rodríguez Weber (2014) menciona que este enfoque ha simplificado en exceso la complejidad del proceso de globalización, reduciéndolo a una simple ecualización de precios. Dentro de esta simplificación se ignoran elementos como la movilización de factores, el papel del progreso técnico, los cambios institucionales y las relaciones de poder alrededor de la apropiación de recursos.

Una limitación adicional a este enfoque es que sólo brinda información del comportamiento promedio de las retribuciones, pero nada dice acerca del comportamiento de las distribuciones de cada factor. En el capítulo anterior se mostró cómo los cambios en las distribuciones factoriales fueron importantes para explicar el comportamiento total de la desigualdad. En este capítulo se añade otra dimensión al análisis de la desigualdad, el diferente comportamiento de las regiones a lo largo de la Primera Globalización.

En este sentido, el propósito de este capítulo es ampliar la explicación alrededor de los efectos de la Primera Globalización sobre el comportamiento de la desigualdad en Colombia, incorporando la dimensión regional como fundamento de la dinámica nacional. A lo largo de este documento, y de manera particular en el Capítulo 4, se hizo énfasis en la necesidad de entender a Colombia como un país de regiones, en donde las estructuras económicas, sociales y culturales son claramente distintas. Además, en el Capítulo 5 se mostró que los cambios que se dieron a lo largo del proceso de apertura fueron diferentes entre las regiones, idea que se refuerza en este capítulo. Por tanto, no es correcto pensar que los efectos de la globalización se pueden generalizar. La globalización se retroalimenta con cada contexto específico para acentuar, modificar o eliminar los mecanismos de generación, apropiación y distribución del ingreso preexistentes. Así, este capítulo mostrará que las fuerzas de la apertura comercial afectaron de manera distinta a las regiones, dependiendo de la forma específica en que cada una se vinculó al proceso y del conjunto de agentes,

⁷⁴ Los principales supuestos del modelo son: funciones de producción homogéneas y con rendimientos decrecientes, movilidad factorial y competencia perfecta

instituciones y relaciones de producción que cada una tenía. El capítulo presenta patrones distintos en el comportamiento de la desigualdad, una heterogeneidad que la mirada nacional no permite identificar. Comprender estos patrones regionales nos brinda más y mejor información para discutir las tendencias nacionales y latinoamericanas.

Con este objetivo se presenta un conjunto de medidas de desigualdad regional para Colombia al inicio y al final de la Primera Globalización. Las metodologías de las Tablas Sociales de 1870 y 1918 figuran en los Capítulos 3 y 5, y ambas reconocen de mejor manera la realidad económica del país en ambos cortes temporales. Se destaca que las estructuras de tenencia de la tierra determinaban formas de vinculación laboral específicas. Se cuantifican los ingresos de la propiedad y se evalúa su incidencia sobre la desigualdad total. Además, en la transición temporal se modelan los cambios que la apertura comercial trajo para el país y sus regiones en términos de estructura productiva, tenencia de la tierra, mecanismos de apropiación del ingreso, relevancia exportadora y susceptibilidad a las importaciones entre otros. Como se puede apreciar, se ha intentado que sean comparables en términos de estructura, pero siempre procurando incluir nueva y mejor información. Los supuestos aplicados son económica e históricamente creíbles. Sin embargo, se deben reconocer sus limitaciones y posibilidades de mejora.

Aunque el resultado nacional que se presentó en el Capítulo 5 está en línea con la mayoría de la literatura, el análisis regional que plantea este capítulo ofrece nuevos resultados. Primero, la desigualdad no se incrementó en todas las regiones ni exclusivamente en aquellas que se vincularon al comercio de exportación. La dinámica de la tenencia de la tierra, la relevancia de nuevas formas de explotación agrícola y los cambios en la estructura ocupacional son centrales a la hora de estudiar estos efectos. En términos generales, se muestra que la desigualdad tendió a incrementarse en aquellas regiones en donde el gran propietario ganó o mantuvo relevancia dentro de la estructura de producción agrícola. Por el contrario, en las regiones donde su importancia se redujo, la desigualdad también lo hizo.

Este capítulo presenta también aportes relevantes en términos de crecimiento regional. Se muestra que las regiones que lograron vincularse directa o indirectamente al comercio de exportación se vieron económicamente beneficiadas. En contraste, aquellas que perdieron o nunca tuvieron relevancia exportadora salieron perjudicadas. Además, la

creciente importación de textiles también jugó un papel clave en el deterioro de algunas regiones.

Este capítulo está dividido en siete secciones siendo la primera esta introducción. Le sigue la sección 2 con un análisis del crecimiento regional. Posteriormente, en la sección 3 se analizan los cambios en la estructura de tenencia de la tierra, como punto de partida para analizar los comportamientos regionales de la distribución del ingreso. Las secciones 4 y 5 abordan la distribución funcional y personal del ingreso respectivamente. En la sexta se presenta un ejercicio de descomposición que analiza la contribución regional a la desigualdad total. Finalmente se cierra con las conclusiones.

6.2. Crecimiento regional

En el Cuadro 6.1 se presentan los niveles de PNB per cápita por regiones a precios de 1918 y la tasa de crecimiento real anual promedio resultante, en base a las Tablas Sociales de 1870 y 1918.

Cuadro 6.1. PNB per cápita y crecimiento anual por región (1870-1918)

(en pesos constantes de 1918).

| Región | PNB per cápita 1870* | PNB per cápita 1918 | Tasa de crecimiento real anual promedio (%) |
|---------------------|---------------------------------|--------------------------------|--|
| Antioquia | 76,9 | 94,9 | 0,44 |
| Bolívar | 67,9 | 84,6 | 0,46 |
| Boyacá | 61,3 | 60,8 | -0,02 |
| Cauca | 74,2 | 78,2 | 0,11 |
| Cundinamarca | 83 | 109,5 | 0,58 |
| Magdalena | 64,8 | 79 | 0,41 |
| Santander | 71,5 | 70,8 | -0,02 |
| Tolima | 64,8 | 82,7 | 0,51 |
| Colombia | 73,4 | 84,6 | 0,3 |

Fuente: Estimación propia basada en los supuestos de los Capítulos 2 y 4. *Los PNB per cápita están deflactados con una inflación anual promedio de 1,15% (ver Capítulo 2)

En términos de ingreso per cápita, Cundinamarca y Antioquia se mantuvieron como las regiones más ricas del país. Como ya se mencionó, aunque con distintos modelos de producción, ambas zonas ganaban participación en la producción nacional de café (ver Cuadro 5.6 del Capítulo 5). Además, las principales ciudades de estas regiones, Bogotá y Medellín, se consolidaban como centros industriales del país. Conforme con Kalmanovitz (1983, p. 82), en Antioquia una serie de precondiciones sociales (población blanca homogénea y libre, pequeñas unidades de producción mineras y agrícolas, movilidad de la fuerza de trabajo) se combinaron con la creciente expansión cafetera para impulsar el desarrollo industrial. Se consolidaron factorías semi-artesanales, pequeñas industrias mecanizadas y establecimientos manufactureros que no solo satisfacían las necesidades de consumo de la población, sino también la demanda de máquinas para la industria cafetera y los requerimientos de las obras públicas (cemento, materiales para la construcción y tuberías).

En el caso de Bogotá, Berdugo (2019, pp. 112–115) enuncia las transformaciones sociales y económicas que favorecieron el desarrollo industrial. Por un lado, la expansión de las vías férreas y de carreteras, la ampliación de los límites de la ciudad a fin de albergar una mayor población, la mejora de los servicios públicos y la mayor capacidad de compra de los empleados públicos y privados, generaron una demanda creciente de productos manufacturados. Además, el carácter de capital convertía a Bogotá en foco de atracción de factores económicos (trabajo y capital). Al respecto, sobresale la centralización de las instituciones nacionales del gobierno; la localización de las principales instituciones de crédito y banca; el funcionamiento de las grandes agencias de negocios y de las principales universidades y colegios del país.

En el extremo contrario se encuentran Santander y Boyacá con los niveles más bajos de ingreso per cápita. Estas dos regiones fueron las únicas que presentaron tasas de crecimiento del PNB per cápita negativo, y aquellas con las menores tasas de crecimiento poblacional (ver Cuadro 5.7 del Capítulo 5). Santander perdió relevancia en la exportación de café. La caída de los precios de finales del siglo XIX afectó de manera especial a la estructura de las haciendas cafeteras de esta región. Ocampo (1984, p. 90) menciona como la producción de Santander se vendía por un 20% a 30% menos que la del resto de país.

Además, la Guerra de los Mil Días, de la cual Santander fue un escenario central, destruyó buena parte de la infraestructura cafetera de la región. Por su parte, Boyacá nunca se integró en el circuito exportador de café. Monsalve (2017, p. 318) condiciona este resultado a la carencia de vías de transporte que conectaran la región con el río Magdalena:

Mientras permanezca aislada no será posible que esta industria adquiera verdadero desarrollo, pues los esfuerzos de los que a ella quieren dedicarse, serán ahogados por las dificultades que hoy presenta el transporte del café de los centros productores a los puertos de embarque.

Adicional a lo anterior, un elemento común afectó la actividad económica de estas dos regiones. A lo largo del siglo XIX, Santander con la ciudad del Socorro, y Boyacá con la de Tunja se habían convertido en los centros de producción textil más importantes del país. Aunque con métodos muy artesanales, estas regiones sobresalían por su producción de textiles de algodón y de lana respectivamente. En sus memorias, Camacho Roldán (1923, p. 124) deducía que para mediados del siglo XIX, la producción textil de estas regiones vestía por lo menos a dos terceras partes de la población y generaba excedentes para la exportación a Venezuela y Ecuador. Sin embargo, para finales del siglo esta producción no se había incrementado, principalmente porque “las telas extranjeras estaban remplazando a las nacionales” (Camacho Roldán, 1923, p. 124). Como ya se dijo en la sección 5.3.1 del Capítulo 5, durante la Primera Globalización los textiles experimentaron un crecimiento importante en términos de volúmenes de importación. El *Anuario de Comercio de 1918* muestra que cerca del 44,5% de todas las importaciones que hizo el país fueron textiles. Bell (2012, p. 489) menciona que para 1918 la producción nacional de textiles no satisfacía más del 10% de la demanda local. Además, en su revisión de las empresas textiles del país encuentra que las más grandes y relevantes se ubicaron en la Barranquilla, Medellín y Bogotá. Por lo tanto, Santander y Boyacá perdieron relevancia en la producción de textiles, mercancía que había sido central en su actividad económica y comercial, no solo por la entrada de mercancía extranjera, sino porque la producción más tecnificada realizada en los

nuevos centros industriales (Barranquilla, Medellín y Bogotá) afectó su producción de carácter más artesanal.

Bolívar se configura como la tercera región más rica del país en 1918. El gran flujo comercial de exportaciones e importaciones por los puertos de Barranquilla y Cartagena, las inversiones en plantaciones y ganadería y una pequeña inmigración de sirios-libaneses, alemanes e italianos impulsaron las actividades comerciales e industriales en la región (Kalmanovitz, 1983b, p. 84). Los datos censales muestran el significativo crecimiento del empleo en la industria, el transporte y el comercio en esta región.

Magdalena experimentó una tasa de crecimiento relativamente alta, del 0,41% de media anual entre 1870 y 1918. El dinamismo de la producción bananera, que para la época representaba el 6,5% de las exportaciones totales del país, y que se concentraba en su totalidad en Santa Marta (Magdalena), es central para explicar este comportamiento. Conforme con Meisel (2011, p. 8), “de 1903 a 1911, la tasa de crecimiento anual del número de racimos exportados del Caribe Colombiano fue del 28,9%. Sin lugar a dudas la United Fruit Company fue un actor crucial en el dinamismo de las exportaciones de la región”. Las actividades de transporte y comercio crecían de la mano de la actividad bananera. A lo largo de todo el año, el ferrocarril conectaba las zonas bananeras con el puerto de Santa Marta, en donde el banano era despachado a Europa y Estados Unidos en los barcos de la United Fruit Company. El ferrocarril dependía exclusivamente de la actividad bananera, para 1922 el 70,5% de sus ingresos provenían del transporte de esta fruta y un 15% adicional del transporte de los trabajadores de las plantaciones y cultivadores privados (Meisel, 2010, pp. 13–14). Gómez (2017) muestra como la industria bananera significó un cambio en el paisaje territorial del Magdalena. Buena parte de la tierra de la región se convirtió en plantaciones de banano, lo que implicó la tala de grandes extensiones de bosques. Los ríos de la región fueron desviados para garantizar un sistema de riego constante para la producción.

En términos de tenencia de la tierra, Vilorio de la Hoz (2014) y Franco (2022) muestran como la política de entrega de baldíos públicos tendió a favorecer a los grandes terratenientes de la región y principalmente a la United Fruit Company, que en 1915 explotaba cerca del 42% de la tierra cultivada en banano (Vilorio de la Hoz, 2014, p. 111). La administración de grandes plantaciones de banano permitía a los grandes propietarios

controlar el negocio, no solo porque al desplazar a los pequeños colonos los obligaban a vincularse como trabajadores a sus plantaciones, sino además, porque podían ajustar la producción frente a la creciente demanda.

Así mismo, Bolívar y Magdalena debieron compartir los efectos positivos derivados de las exportaciones de cueros. Para 1918 este producto representaba el 8% de las exportaciones totales, solo por debajo de los productos mineros y del café (ver Gráfico 5.4 del Capítulo 5). La producción de cuero debe entenderse dentro del contexto más general de la actividad ganadera, en donde las dos regiones de la costa caribe fueron centrales. Posada (1988, 1998) destaca la importancia que tuvo la ganadería para toda la región caribe, definiéndola como la actividad predominante. Según su análisis, la ganadería resultaba ser la actividad adecuada para las condiciones productivas y económicas de la región: “demanda interna del producto, disponibilidad de tierras, falta de comunicaciones, escasez de capital y de mano de obra, y satisfactorios márgenes de retorno a la inversión” (Posada, 1988, p. 145). La producción ganadera de la costa caribe se enfocó principalmente en satisfacer la demanda nacional. Según Posada (1998, p. 164) alrededor del 34% de la producción ganadera de Bolívar se destinó para consumo local y el restante 66% para las demás regiones del país, siendo Antioquia el principal demandante con cerca del 26%. No obstante, el mismo autor destaca que la exportación de ganado tuvo periodos sobresalientes, siendo Cuba y Panamá los mercados más importantes para este producto.

Si bien no se cuenta con datos regionales, las exportaciones de cueros en toneladas se multiplicaron por casi por cinco entre 1870 y 1918. Estas debieron ser importantes en la región caribe, no solo por la preponderancia de la ganadería, sino también porque gran parte de las pieles que se exportaban eran negociadas por comerciantes de la región (Posada, 1998, pp. 192–193). Respecto al primer punto, los datos de los censos de ganado suministrados por Pardo (1972, p. 320) muestran que Magdalena y Bolívar experimentaron significativos crecimientos en el número de cabezas de ganado, de tal forma que las tasas de crecimiento anual promedio fueron de 8,2% y 6,0% respectivamente contra un 2,3% de promedio nacional.

El ordenamiento regional por PNB per cápita de 1918 que se deduce del Cuadro 6.2, coincide con los resultados que publican Ocampo y Romero (2023, p. 167)⁷⁵ usando la metodología de Geary y Stark (2002). Debido a que estos autores desagregan la información a nivel de departamento, usamos la población total del Censo de 1918 para ponderar los niveles de producción y aproximar un valor para las ocho regiones consideradas en este trabajo. Ambos trabajos encuentran que las regiones más ricas fueron Cundinamarca y Antioquia y la más pobre Boyacá. Bolívar y Tolima se ubican en las posiciones tres y cuatro respectivamente.

En las posiciones intermedias se aprecian algunas diferencias. En este documento, Cauca es la región número seis y en el trabajo de Ocampo y Romero (2023, p. 167) parece ser la cinco. Para Santander la diferencia también es de un puesto, ubicándose aquí en la séptima posición y no en la seis. La diferencia más significativa es Magdalena, que Ocampo y Romero (2023) ubican en la posición siete y nosotros en la cinco. Estas diferencias, aunque no muy significativas, pueden provenir de dos fuentes. Primero, Ocampo y Romero (2023) tratan de manera independiente las comisarías e intendencias, mientras que en nuestra estimación están incluidas dentro de las regiones. Segundo, a diferencia de la metodología de Geary y Stark (2002), que se basa principalmente en información sobre salarios para aproximar las productividades regionales, en esta investigación se han considerado también los ingresos del capital y el número de propietarios. Esto brinda una panorámica más completa de la estructura de ingreso de las regiones.

Retomando la comparación temporal, un análisis general muestra que de las tasas de crecimiento no se puede deducir ningún tipo de convergencia regional⁷⁶. Las regiones más ricas del país en 1870 (Cundinamarca y Antioquia) presentaron tasas de crecimiento superiores al promedio nacional, por lo que mantuvieron su posición en 1918. Boyacá conservó su retraso histórico y experimentó crecimientos negativos que acentuaron la brecha respecto a las demás regiones. En la parte central de la distribución se observan algunos reordenamientos. Santander, que en 1870 se encontraba por encima del promedio nacional

⁷⁵ Los valores de producción per cápita proviene de los departamentos y se aproxima visualmente por los datos del Gráfico 4.5, ya que no se encontraron los datos directos en el documento.

⁷⁶ La dispersión de los logaritmos naturales de los PNB per cápita paso de 0,10 a 0,17 entre 187 y 1918.

perdió relevancia económica y pasó a ubicarse por debajo de la media nacional. Magdalena, que en 1870 tenía niveles de ingreso cercanos a los de Boyacá, logró diferenciarse y aprovechar la exportación de banano y la expansión de las actividades comerciales y de transporte. Bolívar se benefició de la ubicación de sus puertos para generar una transformación hacia actividades industriales, de comercio y transporte. Si bien Tolima y Cauca, muestran participaciones similares en la exportación de café (5,5% y 4,6% respectivamente), sólo el primero mejoró relativamente respecto a su posición en 1870. Al respecto, en el Capítulo 5 mostramos que Cauca era la región exportadora de café con menor productividad tanto en las grandes como pequeñas propiedades.

Los patrones de crecimiento tanto de ingresos como poblacionales determinaron recomposiciones en la participación regional de la producción total. El Cuadro 6.2 muestra la contribución porcentual de cada región al PNB en 1870 y 1918. En el primer corte temporal se presentan los datos con y sin Panamá. En la columna final aparece la diferencia temporal en participación en el caso que no considera a Panamá.

Cuadro 6.2. Participación regional en la producción nacional (1870-1918) (en %).

| | Participación en el PNB con Panamá en 1870 | Participación en el PNB sin Panamá en 1870 | Participación en el PNB en 1918 | Diferencia en puntos porcentuales |
|---------------------|---|---|--|--|
| Antioquia | 13,2 | 14,5 | 24,0 | 9,4 |
| Bolívar | 7,7 | 8,5 | 10,1 | 1,6 |
| Boyacá | 14,3 | 15,8 | 8,2 | -7,6 |
| Cauca | 15,1 | 16,7 | 16,8 | 0,1 |
| Cundinamarca | 16,0 | 17,7 | 18,8 | 1,1 |
| Magdalena | 2,7 | 3,0 | 3,8 | 0,9 |
| Panamá | 9,6 | | | |
| Santander | 14,5 | 16,0 | 9,7 | -6,3 |
| Tolima | 7,0 | 7,7 | 8,6 | 0,8 |

Fuente: Estimación propia basada en los supuestos de los Capítulos 3 y 5.

Antioquia fue la región que más participación ganó en la producción total del país, con un incremento de 9,4 puntos porcentuales. Aquí concluyeron varios efectos, una población que creció mucho más que el promedio nacional (ver Cuadro 5.7 del Capítulo 5) y un incremento de los ingresos tanto del capital como del trabajo superiores nuevamente al promedio nacional. (en la sección 6.4 se analizan de estos datos). Bolívar ocupó el segundo lugar en puntos de participación ganados, siendo el incremento mucho menor al de Antioquia. El crecimiento poblacional de esta región fue cercano al promedio nacional (1,9% anual contra 1,6% respectivamente), pero el crecimiento de los ingresos promedio si fue mayor. En el extremo contrario aparecen Santander y Boyacá como las regiones que perdieron participación en el PNB, con valores de -6,3 y -7,6 puntos porcentuales respectivamente. Estas fueron las regiones con las menores tasas de crecimiento poblacional, pero además, ambas enfrentaron afectaciones en su estructura de producción. Santander perdió relevancia en la producción cafetera y Boyacá se mantuvo aislada de los circuitos de exportación. Además, ambas enfrentaron la creciente competencia de los textiles importados. En las demás regiones la variación de la participación fue pequeña, menos de 1,1 puntos porcentuales, lo que refleja crecimientos de población e ingresos relativamente similares a los del promedio nacional.

En conclusión, la primera globalización benefició a aquellas regiones que pudieron vincularse al comercio mundial de exportación. A saber: Antioquia y Cundinamarca a través del café; Magdalena a través del banano y del cuero; y, Bolívar por el cuero y tener el principal puerto exportador del país. En contraste, perdieron relevancia las regiones que no participaron activamente en los circuitos comerciales internacionales, en particular Santander y Boyacá. Estas regiones se vieron además perjudicadas por las importaciones de textiles, y la producción manufacturera industrial en las regiones más ricas del país, perdiendo la tradicional ventaja comparativa que a nivel nacional tenían en este sector.

6.3. Cambios en la estructura de tenencia de la tierra en Colombia durante 1870 - 1918

En esta sección se aproximan los cambios regionales en la estructura de tenencia de la tierra durante el periodo que se ha venido definiendo como Primera Globalización. Para esto, se analizará la dinámica en el tiempo de las dos categorías de propietarios consideradas en ambos cortes temporales, pequeños y grandes propietarios. En el Cuadro 6.3 se presentan las tasas de crecimiento anuales del número total de propietarios para cada región, clasificados en distintas categorías (grandes propietarios agrícolas, pequeños propietarios agrícolas y propietarios no agrícolas) y se acompaña de la cifra correspondiente de crecimiento total de la población que sirve como referencia. Para 1870 se toma el dato del escenario medio de las simulaciones realizadas en el Capítulo 3 y para 1918 los datos recogidos en el Capítulo 5. Es preciso mencionar que cuando se habla de pequeños propietarios se hace referencia a todos los trabajadores rurales definidos bajo esa categoría (hombre mayor, hombre joven y mujer), y no exclusivamente al jefe del hogar. En cuanto al gran propietario, sí se hace referencia a una única persona que lidera la unidad de explotación agrícola. Se adiciona también el crecimiento de los propietarios no agrícolas, cuyo comportamiento se discutirá más adelante.

Cuadro 6.3. Tasas de crecimiento anual del número de propietarios y de la población total en 1870-1918 (en %).

| Región | Grandes propietarios agrícolas | Pequeños propietarios agrícolas | Grandes propietarios no agrícolas | Población total |
|---------------------|--------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
| Antioquia | 1,8 | 4,1 | 2,2 | 2,6 |
| Bolívar | 0,6 | 1,1 | 3,0 | 1,9 |
| Boyacá | -0,6 | 0,8 | 1,1 | 0,6 |
| Cauca | -0,6 | 2,2 | 1,8 | 1,9 |
| Cundinamarca | 1,8 | 2,3 | 2,2 | 1,5 |
| Magdalena | 1,1 | 1,9 | 2,9 | 2,1 |
| Santander | 0,0 | 1,6 | 2,2 | 0,9 |
| Tolima | 1,1 | 2,8 | 1,4 | 1,7 |
| Colombia | 0,7 | 2,3 | 2,0 | 1,6 |

Fuente: Estimación propia basada en los Censos de 1870 y 1918.

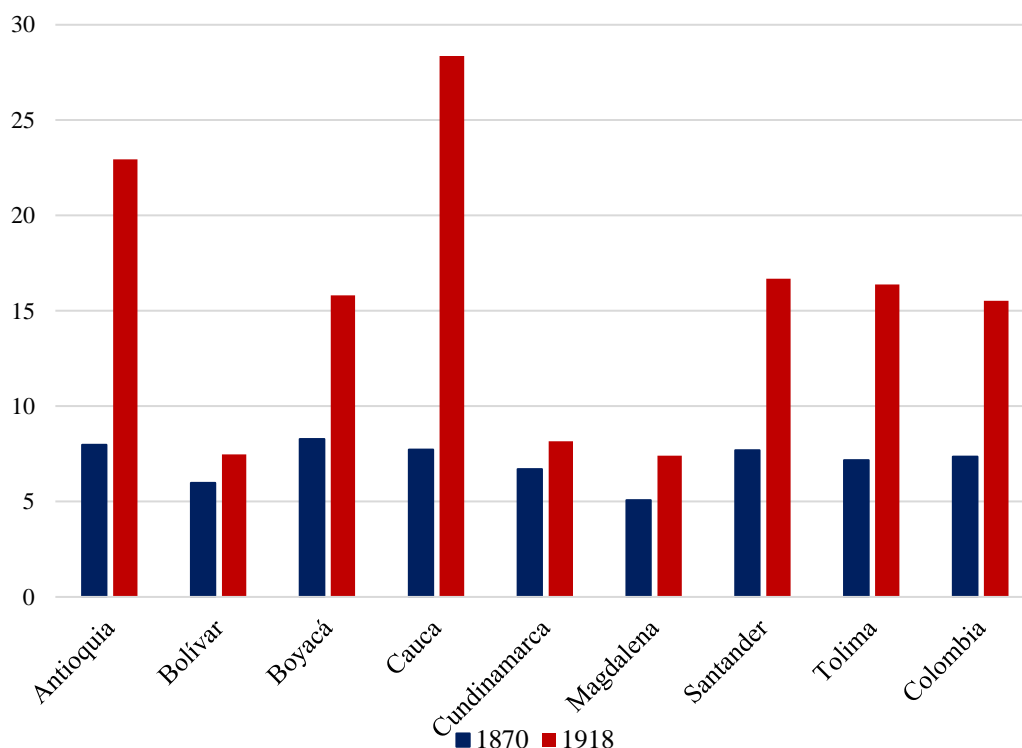
En las regiones de Cundinamarca y Antioquia, de especial relevancia cafetera, fue donde más creció el número de grandes propietarios. Se debe recordar que Antioquia no solo agrupaba a las nuevas zonas de colonización (especialmente en Caldas), sino también al viejo Estado de Antioquia, que como se vio en el Capítulo 5, tenía una distribución del tamaño de la tierra similar al de las zonas no receptoras de migración masiva. En Cundinamarca se fortaleció la gran propiedad, principalmente por la relevancia de la hacienda cafetera. En el extremo contrario, en las regiones de Cauca y Boyacá se aprecia una reducción el número de grandes propietarios de tierra. Kalmanovitz (2008) muestra como la estructura de la gran propiedad en Cauca ya se venía desarticulando desde la independencia, especialmente con la abolición de la esclavitud. En Boyacá, en la primera mitad del siglo XX se aprecia un fortalecimiento del minifundio familiar y un deterioro de la figura del hacendado (Jiménez, 2007, p. 147). En Boyacá nunca se pudo consolidar un sector agrícola con fines de exportación, ya que como menciona Monsalve (2017, p. 318) no existían vías de transporte que conectaran a la región con el río Magdalena.

En términos de los pequeños propietarios sobresale el caso de Antioquia. Estos crecieron a una tasa anual de 4,1%, lo que significa que se multiplicaron por siete veces entre 1870 y 1918, tomando como referencia el escenario medio de las simulaciones para 1870 (600.000 trabajadores internos y 35.000 grandes propietarios). Este resultado está en línea con las experiencias de la colonización y la expansión cafetera bajo el modelo de la propiedad parcelaria. Le sigue en crecimiento la región del Tolima, la cual recibió migración antioqueña especialmente en el departamento de Huila. Por debajo del crecimiento nacional se encuentran las regiones de Bolívar y Boyacá, en donde la tasa de crecimiento de los pequeños propietarios de tierra fue apenas de 1,1% y 0,8%, respectivamente. Los datos del censo muestran que en estas dos regiones la población agrícola trabajadora perdió participación, dándole más relevancia a actividades de comercio y transporte.

El Gráfico 6.1 presenta otro indicador complementario para analizar la dinámica de la tenencia de la tierra. Aparece la relación entre pequeños y grandes propietarios para las ocho regiones en los dos cortes de tiempo considerados. Para 1870, a pesar de que había regiones que participaban del comercio mundial de exportación de manera mucho más significativa que otras, la relación entre pequeños y grandes propietarios era relativamente

similar en todas las regiones, no llegando a alcanzar en ningún caso la cifra de 10 pequeños propietarios por cada gran propietario. El máximo valor se encontraba en Boyacá, región con prevalencia del minifundio de subsistencia (8,2), y el mínimo en Magdalena (5,1) en donde la gran hacienda ganadera predominaba.

Gráfico 6.1. Relación entre el número de pequeños y grandes propietarios por región para 1870 y 1918.



Fuente: Para 1870 se toma el dato del escenario medio de las simulaciones realizadas en el Capítulo 3 y para 1918 los datos recogidos en el Capítulo 5.

No obstante, la estructura de la propiedad cambió de manera significativa en 1918. En Antioquia y Cauca se aprecia un incremento significativo en la relación de pequeños propietarios con respecto a los grandes, pasando de 7,9 a 23 en el Antioquia, y de 7,7 a 28,3 en Cauca. En Boyacá y Santander este indicador también presentó un crecimiento importante, que se explica sobre todo por la pérdida de relevancia de la gran propiedad. Con la relación más baja se mantienen las regiones de Cundinamarca (8,16), Magdalena (7,4) y Bolívar (7,4).

Como se ha mencionado, en Cundinamarca se fortalecía la gran propiedad cafetera. Mientras que en las dos regiones del Caribe había una alta participación de la ganadería extensiva y de plantaciones de banano en Magdalena.

Respecto a la actividad ganadera, autores como Fals-Borda (1976), Reyes (1978) y Kalmanovitz (1982) han enmarcado la extensión y profundidad de la actividad ganadera en la costa caribe dentro de la figura de la hacienda. La hacienda incorporó férreos mecanismos de control de la fuerza de trabajo campesina, que según Kalmanovitz (1982, p. 111) se intensificaron con la expansión del comercio de exportación de finales del siglo XIX. Para estos autores, aunque desde 1870 la actividad ganadera de la Costa Caribe había introducido mejoras técnicas como la siembra de pastos artificiales y el cercamiento de las fincas, el crecimiento de la actividad no se dio en base a un uso más intensivo de los recursos sino en una mayor extensión de las propiedades territoriales (Posada, 1988, p. 144). Esto atentó contra el desarrollo de la economía campesina e indígena y de la agricultura tradicional.

La ganadería y los pocos terratenientes que la manejan han constituido grandes calamidades históricas para el campesinado y el desarrollo de las fuerzas productivas en el país. Los terratenientes les quitaron a los campesinos acceso a tierra fértil y relativamente bien situada, arrinconando de esta manera la economía parcelaria sobre las vertientes de las cordilleras, disputándoles cada pedazo de valle o tierra plana. (Kalmanovitz, 1982, p. 111)

Todo lo anterior demuestra que en las zonas con incidencia cafetera se dieron cambios importantes. A diferencia de los booms del tabaco, la quina y el añil, que no significaron cambios profundos en la tenencia y distribución de la tierra, el café modificó la estructura de la propiedad, y por consiguiente, las relaciones de producción. Además, el café contribuyó dinamizar las actividades de transporte, comercio e industria.

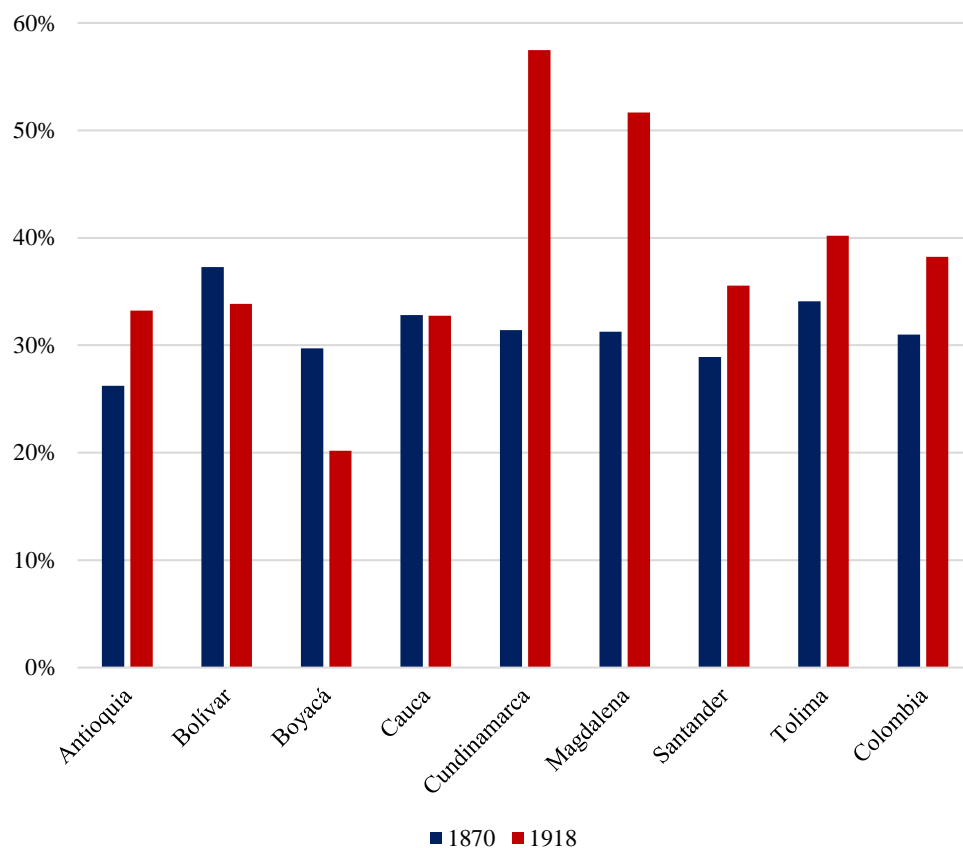
Respecto a esto último, la última columna del Cuadro 6.3 muestra la dinámica de crecimiento de los propietarios no agrícolas. En términos nacionales, el número de propietarios no agrícolas creció a una tasa anual de 2%, un valor superior a la que

experimentaron los propietarios agrícolas (0,7%). Sobresalen los casos de Bolívar y Magdalena, en donde la tasa fue cercana al 3%. Esto puede estar directamente vinculado con el impulso de las actividades comerciales y de transporte en los puertos marítimos del Caribe ubicados en estas regiones. Adicionalmente, en Barranquilla, región de Bolívar, las actividades industriales experimentaron un crecimiento significativo. En ese mismo sentido, las ciudades de Medellín (Antioquia) y Bogotá (Cundinamarca) se consolidaban como los principales centros industriales y financieros del país. Esto respalda que el crecimiento en el número de propietarios no agrícolas fuese superior al del promedio total.

6.4. Análisis regional de la distribución funcional del ingreso entre 1870 y 1918

En los resultados del Capítulo 5 se mostró que durante la Primera Globalización el país experimentó un incremento en la participación de los beneficios de la propiedad en la producción nacional cercano a 7,2 puntos porcentuales. En concreto, los ingresos del capital pasaron del 31% de la producción nacional en 1870 al 38,2% en 1918, mientras que los del factor trabajo del 69% al 61,8%. No obstante, la disparidad observada en el crecimiento regional se reflejó también en una disparidad regional en la distribución factorial del del ingreso. El Gráfico 6.2 muestra para cada región la participación de los ingresos del capital en la producción total para 1870 y 1918. Si bien solo presentamos la participación del factor capital, se debe recordar que la participación del factor trabajo corresponde al diferencial respecto al 100%. Para 1870 se está considerando el escenario medio de las simulaciones.

Gráfico 6.2. Participación de los ingresos de capital en el ingreso total en 1870 y 1918.



Fuente: Estimación propia basada en los supuestos de los Capítulos 3 y 5.

Inicialmente, no en todas las regiones se evidenció un incremento en la participación del capital en el ingreso total. Es más, en Bolívar y Boyacá se apreció un aumento en la participación de los ingresos del trabajo. En Boyacá fue por el fortalecimiento del minifundio familiar de subsistencia en detrimento de la gran propiedad territorial, mientras que en Bolívar por la recomposición del empleo sectorial hacia las actividades de comercio, transporte, manufactura y empleos públicos. También influyó que para 1870 el país estaba en pleno auge de exportación del tabaco, del cual Bolívar era epicentro. Para 1918, este producto había perdido relevancia y la región compartía con Magdalena las exportaciones de cuero que representaban apenas el 8% de las exportaciones totales, una ratio inferior a la alcanzada por el tabaco. En Cundinamarca y Magdalena se observaron las mayores pérdidas en la participación del factor trabajo, con valores superiores a 20 puntos porcentuales. En

ambas regiones la figura de la gran propiedad ganó relevancia como eje central en la producción de exportación. En Cundinamarca con la expansión de la gran hacienda cafetera y en Magdalena con las grandes plantaciones de banano. Además, en ambas regiones también se dio un incremento importante de los propietarios no agropecuarios.

La información del Cuadro 6.4 complementa lo que se ha venido discutiendo. Se presenta la tasa de crecimiento real anual de los ingresos promedio del trabajo, del capital y el total para las ocho regiones consideradas. Por ingreso promedio nos referimos a la cuota total dividida el número de integrantes, ya sea trabajadores, propietarios del capital o la suma de ambos.

Cuadro 6.4. Tasa de crecimiento anual real de los ingresos promedio de los factores (en %)⁷⁷

| Región | Trabajo | Capital | Total |
|---------------------|----------------|----------------|--------------|
| Antioquia | 0,58 | 1,61 | 0,80 |
| Bolívar | 0,54 | 1,06 | 0,45 |
| Boyacá | 0,64 | -0,04 | 0,37 |
| Cauca | 0,48 | 1,91 | 0,50 |
| Cundinamarca | -0,02 | 1,45 | 0,97 |
| Magdalena | 0,25 | 2,12 | 0,99 |
| Santander | 0,31 | 0,98 | 0,52 |
| Tolima | 0,74 | 1,42 | 0,95 |
| Colombia | 0,52 | 1,42 | 0,76 |

Fuente: Estimación propia basada en los supuestos de los Capítulos 3 y 5.

Boyacá tuvo una tasa de crecimiento del ingreso promedio del trabajo mayor al promedio nacional. Influye que para 1870 esta región tenía los ingresos laborales más bajos del país, por lo que el incremento fue comparativamente más grande. Sin embargo, este

⁷⁷ Dado que se está presentando la información del crecimiento de los ingresos promedio y no de los totales, la tasa de crecimiento del ingreso promedio total no se tiene que ubicar en un punto medio de la de los factores. Esto se debe a que en cálculo las ponderaciones son afectadas por los crecimientos y pesos relativos del número de integrantes en cada factor.

resultado no se traslada al comportamiento del ingreso total promedio (capital más trabajo). La razón es que la región experimentó una tasa de crecimiento negativa en el ingreso promedio del capital. Previamente se había mencionado que en Boyacá se había fortalecido el minifundio familiar en contra de la gran propiedad. Además, recordemos que la industria textil había perdido relevancia resultado de la creciente importación.

Magdalena tuvo la tasa de crecimiento del ingreso promedio total más altos del país (0,99%), impulsado en gran medida por el crecimiento del beneficio promedio de la propiedad (2,12%). Consideramos que la expansión bananera y de la industria del transporte y el comercio puede sustentar este crecimiento. Además, para 1870, Magdalena pertenecía a las regiones que se clasificaron como de baja relevancia exportadora, por lo que la incorporación al comercio mundial tuvo un efecto más significativo. Tolima presentó el crecimiento del ingreso promedio del factor trabajo más alto del país, lo que se explica por la importante caída que tuvo el empleo definido como sirviente (cerca de 14 puntos porcentuales); esta caída estuvo compensada por el incremento del empleo agrícola mucho mejor remunerado. No obstante, al comparar el valor absoluto del ingreso promedio del trabajo se encuentra que era inferior al promedio nacional, y apenas un 60% del que presentó Antioquia, región con la cifra más alta. En Santander el ingreso promedio del factor trabajo creció a una tasa anual de 0,32%, una de las más bajas del país solo superando los datos observados en Magdalena y Cundinamarca.

Dos casos paradigmáticos: Antioquia y Cundinamarca.

Se ha diseñado un apartado específico para debatir los casos de Antioquia y Cundinamarca. Ambas regiones se vieron beneficiadas por la expansión cafetera, los datos del Cuadro 5.6 del Capítulo 5 mostraban el incremento que tuvo la producción en estas zonas. Además, ambos casos presentaron niveles comparativamente altos en el crecimiento per cápita, lo que se reafirma con los datos del crecimiento conjunto de los ingresos, 0,8% y 0,97% respectivamente. Sin embargo, la estructura de tenencia de la tierra y el modelo de producción de café fueron muy distintos. Mientras que en Antioquia fue central la expansión del pequeño propietario de café, en Cundinamarca primó la gran hacienda cafetera. En el

Gráfico 6.1 se veía que la relación entre pequeños y grandes propietarios ascendía a 22,9 en Antioquia, mientras que en Cundinamarca no pasó de 9. Esta configuración en las relaciones de producción y propiedad tuvieron diferencias marcadas en términos de los ingresos de trabajo. Las cifras muestran que el crecimiento anual real del ingreso promedio de trabajo en Antioquia fue del 0,58% anual, mientras que en Cundinamarca hubo un decrecimiento del 0,02%.

Claramente este resultado está condicionado por lo que pasaba en el sector agrícola, ya que para 1918 representaba el 71% de la producción antioqueña y el 63% de la cundinamarquesa. Mientras que, en promedio, un trabajador del sector agropecuario en Antioquia recibía 190 pesos corrientes, en Cundinamarca se reducía a 109 pesos corrientes. La diferencia proviene del mecanismo de apropiación del excedente de exportación. Como se explicó con más detalle en el Capítulo 5, mientras que la producción parcelaria de Antioquia le permitía al pequeño campesino productor recibir una parte de las ganancias de la explotación cafetera, los arrendatarios de Cundinamarca estaban condicionados a la rígida estructura de la hacienda. Estructura que se materializaba en sueldos inferiores a los que recibiría un jornalero libre en épocas de cosecha. Esta conclusión toma mayor relevancia si se comparan los datos relativos de la estructura laboral en el campo. Mientras que en Antioquia el 59% de los trabajadores agrícolas figuraban como pequeños propietarios (en su gran mayoría vinculados al café), en Cundinamarca apenas llegaban al 41,2%, casi 18 puntos porcentuales de diferencia. Esto significa que en Cundinamarca más de la mitad de la población rural estaba bajo el control de las grandes haciendas, desempeñándose como arrendatarios. Evidentemente el control territorial y laboral de los grandes hacendados, permitía deprimir los salarios de los trabajadores rurales y apropiarse del excedente de producción generado.

Así pues, la dinámica regional muestra que la apertura comercial tuvo consecuencias dispares sobre la distribución factorial de la renta a escala regional. Tales consecuencias estuvieron condicionadas por la relación de dos elementos. Por un lado, el tipo, la magnitud y el sentido de la vinculación con los flujos de comercio internacional; por otro, la estructura de la tenencia de la tierra y las relaciones de producción sobre los que se sustentaba el ciclo exportador. El tipo de relación con los flujos de comercio internacional podía ser directa,

como la que experimentaron Antioquia y Cundinamarca con el café y Magdalena con el banano y el cuero, indirecta como la de Bolívar que se aprovechó del auge comercial a través de sus puertos e incluso limitada como la de Boyacá. Es precisamente en estas dos últimas regiones en las que se aprecia una caída en la participación del factor capital. En el primer caso por una recomposición hacia actividades laborales mejor remuneradas, y en el segundo, por la pérdida de relevancia de la gran propiedad producto de la incapacidad de vincularse al comercio de exportación. En las demás regiones la participación del capital en el ingreso total se mantuvo o se incrementó, pero las magnitudes difieren; aquí es en donde destaca el segundo punto. Los distintos modelos de estructura de tenencia de la tierra y de relaciones de producción, tuvieron impactos diferentes sobre el comportamiento de los ingresos factoriales. Mientras que en las regiones en donde primó la gran propiedad como Cundinamarca y Magdalena el incremento de la participación del capital fue muy significativa, en las regiones de producción parcelaria fue menor. Los casos de Antioquia y Cundinamarca ilustran como los distintos modelos determinaron comportamientos dispares en las retribuciones factoriales. Pasamos ahora a analizar la distribución personal del ingreso.

6.5. Una mirada regional a la dinámica de la distribución personal del ingreso

Los resultados del Capítulo 5 mostraban que la desigualdad personal del ingreso medida por el coeficiente de Gini se mantuvo casi inalterada a lo largo del periodo de la Primera Globalización, un incremento de apenas 0,01 unidades. Por su parte, el índice de Theil si reveló un incremento mucho más significativo, pasando de 1,23 a 1,41 en el caso que suponía variabilidad en los ingresos del capital y de 0,94 a 1,06 en el caso que no. El ejercicio de descomposición por tipo de ingreso (trabajo o capital) reveló que fue el componente entre-grupos (diferencia entre los ingresos promedio del trabajo y del capital) el que más contribuyó a este incremento. Así, en 1918 este componente explicaba el 59% de la desigualdad total en caso 1 (con variabilidad del capital) y el 78% en el caso 2 (sin variabilidad del capital).

En este apartado se propone realizar un análisis similar, pero para cada una de las ocho regiones. Se parte del comportamiento de los coeficientes de Gini a lo largo del periodo, para posteriormente vincular la dinámica de las distribuciones factoriales como primer ejercicio explicativo. Posteriormente se recurre a las propiedades de descomposición del índice de Theil para complementar el análisis. El Cuadro 6.5 presenta el comportamiento del coeficiente de Gini regional a lo largo de la ventana 1870 – 1918 bajo los dos casos considerados respecto a la variabilidad de los ingresos del capital.

Cuadro 6.5. Coeficientes de Gini regionales en 1870 y 1918 bajo dos escenarios de variabilidad del capital.

| Región | Caso 1 – Con Variabilidad del capital | | Caso 2 – Sin variabilidad del capital | |
|---------------------|---------------------------------------|-------|---------------------------------------|-------|
| | 1870 | 1918 | 1870 | 1918 |
| Antioquia | 0,581 | 0,576 | 0,571 | 0,570 |
| Bolívar | 0,630 | 0,577 | 0,618 | 0,573 |
| Boyacá | 0,613 | 0,559 | 0,607 | 0,557 |
| Cauca | 0,609 | 0,559 | 0,601 | 0,556 |
| Cundinamarca | 0,674 | 0,760 | 0,665 | 0,746 |
| Magdalena | 0,655 | 0,665 | 0,644 | 0,660 |
| Santander | 0,616 | 0,617 | 0,611 | 0,613 |
| Tolima | 0,620 | 0,645 | 0,615 | 0,640 |

Fuente: Estimación propia basada en los supuestos de los capítulos 3 y 5.

Como se aprecia en el Cuadro 6.5, el aumento de la desigualdad no fue un comportamiento extensible a todas las regiones colombianas. Bajo ambos supuestos, el índice de Gini se redujo en Antioquia, Bolívar, Boyacá y Cauca y se incrementó en Cundinamarca, Magdalena, Santander y Tolima. La reducción más significativa se observa en la región de Boyacá (entre 0,055 y 0,05 unidades) y el crecimiento más importante en Cundinamarca (entre 0,086 y 0,081 unidades).

La desigualdad se redujo en las zonas en donde se difundió la producción parcelaria de café (Antioquia y Cauca), y se incrementó en las de predominio de la gran propiedad (hacienda cafetera en Cundinamarca y Tolima; plantación bananera en Magdalena). Por su parte, las regiones de crecimiento negativo de la producción, como Boyacá y Santander, muestran resultados dispares. Mientras que en la primera se observa una caída en la desigualdad, en la segunda se percibe un leve aumento.

Un primer enfoque para analizar estos resultados es estudiar el cambio en la distribución de los factores de cada región. El Cuadro 6.6 muestra los índices de Gini tanto para el trabajo como para el capital.

Cuadro 6.6. Coeficientes de Gini de los ingresos del trabajo y del capital (1870 – 1918)

| Distribución factorial | Región | Caso 1 – Con Variabilidad del capital | | Caso 2 – Sin variabilidad del capital | |
|------------------------|--------------|---------------------------------------|------|---------------------------------------|------|
| | | 1870 | 1918 | 1870 | 1918 |
| Trabajo | Antioquia | 0,47 | 0,40 | 0,47 | 0,40 |
| | Bolívar | 0,46 | 0,40 | 0,46 | 0,40 |
| | Boyacá | 0,48 | 0,47 | 0,48 | 0,47 |
| | Cauca | 0,45 | 0,36 | 0,45 | 0,36 |
| | Cundinamarca | 0,56 | 0,51 | 0,56 | 0,51 |
| | Magdalena | 0,53 | 0,36 | 0,53 | 0,36 |
| | Santander | 0,49 | 0,43 | 0,49 | 0,43 |
| | Tolima | 0,45 | 0,44 | 0,45 | 0,44 |
| Capital | Antioquia | 0,70 | 0,71 | 0,0 | 0,0 |
| | Bolívar | 0,67 | 0,43 | 0,0 | 0,0 |
| | Boyacá | 0,70 | 0,48 | 0,0 | 0,0 |
| | Cauca | 0,69 | 0,72 | 0,0 | 0,0 |
| | Cundinamarca | 0,66 | 0,62 | 0,0 | 0,0 |
| | Magdalena | 0,70 | 0,41 | 0,0 | 0,0 |
| | Santander | 0,65 | 0,62 | 0,0 | 0,0 |
| | Tolima | 0,64 | 0,62 | 0,0 | 0,0 |

Fuente: Estimación propia basada en los supuestos del Capítulo 3 y Capítulo 5.

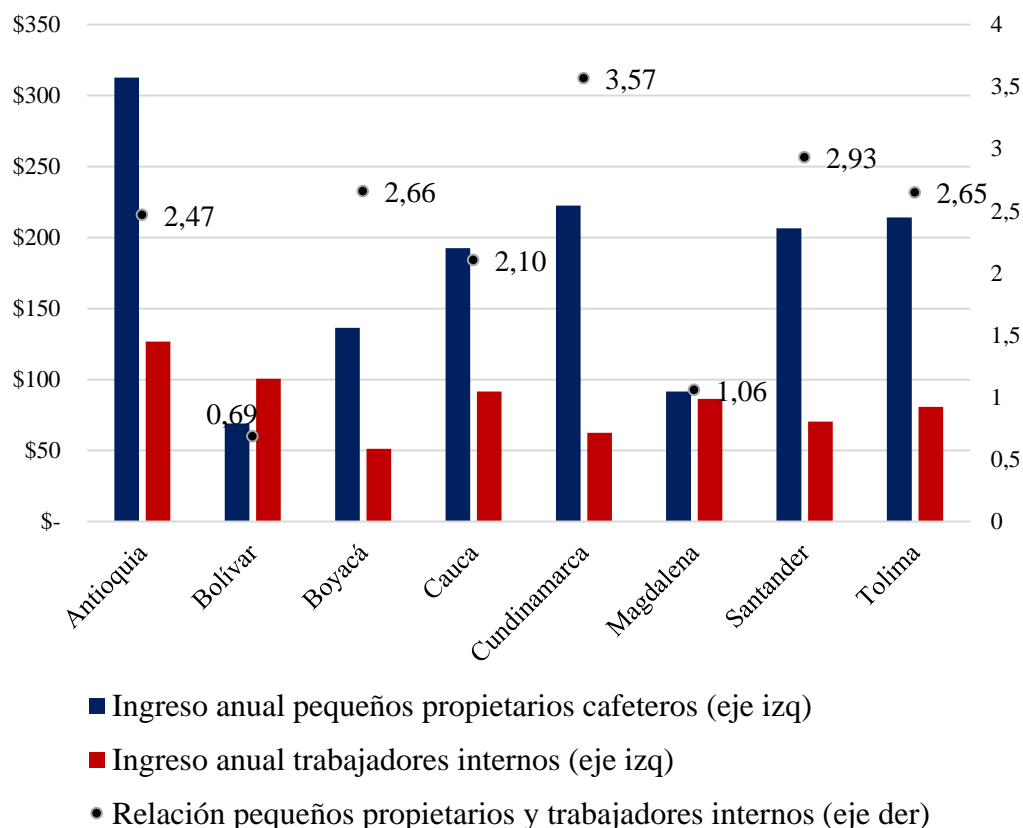
El comportamiento generalizado es una reducción en la desigualdad del factor trabajo. Antioquia, Magdalena y Cauca muestran las caídas más significativas, con 0,07, 0,18 y 0,09 respectivamente. Boyacá es la región con la reducción más pequeña, con un valor muy cercano a cero. La composición del empleo en esta región explicaría este resultado. Boyacá fue la única región en donde se incrementó el peso de la población empleada como sirviente, en cerca de 5,7 puntos porcentuales. Además, también fue la única zona en donde perdieron peso simultáneamente las actividades agropecuarias y de manufacturas, las cuales concentran la mayor parte de trabajadores con ingresos en el tramo medio de la distribución. Simultáneamente, incrementaron su participación actividades con remuneraciones relativamente más altas, como profesiones liberales y servidores públicos. En conclusión, la recomposición laboral en Boyacá implicó una reducción de actividades cercanas al ingreso medio de la distribución y acentuó los extremos de la misma.

Por el contrario, en todas las demás regiones se aprecia una caída en la población clasificada como sirviente, lo que acota la cola izquierda de la distribución. Además, los ingresos de trabajo de los pequeños propietarios de café eran superiores a los de las demás categorías laborales en el sector agropecuario. Esto implica que, respecto a la distribución salarial de 1870, una proporción de trabajadores agrícolas se desplazó hacia los rangos medios de la distribución, restando relevancia a la cola izquierda. Ciertamente este efecto dependió de dos magnitudes. Primero, de la relevancia de los pequeños propietarios cafeteros dentro de la estructura del empleo. Y segundo, de la diferencia relativa entre el ingreso de los pequeños propietarios cafeteros y los demás trabajadores agrícolas. Aunque todas las regiones con producción cafetera tenían alguna proporción de pequeños propietarios, esta era más significativa en Antioquia y Cauca y poco relevante en Magdalena, Bolívar y Boyacá.

El Gráfico 6.3 muestra la comparación entre el ingreso de un pequeño propietario de café y un trabajador interno. La ratio entre ambas variables varía entre 0,69 y 3,6. Bolívar tiene el valor más pequeño (menor que 1) pues no tenía vocación cafetera y la productividad era muy inferior a la de otras actividades agrícolas. En el otro extremo están Cundinamarca y Santander, cuya relación es alta fundamentalmente por las bajas remuneraciones de los trabajadores internos. En términos del ingreso de los pequeños propietarios de café, Antioquia tiene el más elevado. En el caso de Magdalena se observa una relativa igualdad

entre los ingresos de los pequeños propietarios cafeteros y los trabajadores internos, lo que junto al crecimiento del sector agropecuario en la composición del empleo contribuye a explicar la significativa reducción en la desigualdad del factor trabajo.

Gráfico 6.3. Relación entre el ingreso anual de un pequeño propietario cafetero y un trabajador interno en 1918 (en pesos corrientes).

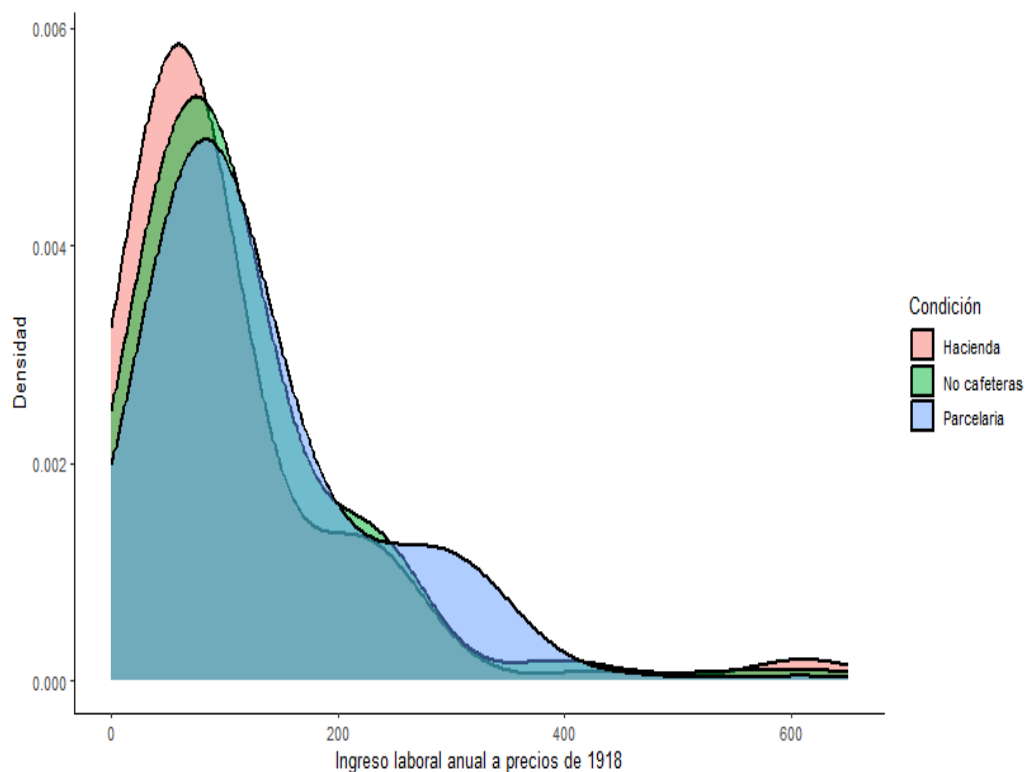


Fuente: Estimación propia basada en los supuestos del Capítulo 5

Para visualizar el efecto de la producción parcelaria sobre el comportamiento del factor trabajo, en el Gráfico 6.4 se comparan las distribuciones para tres desagregaciones territoriales. Primero las zonas de producción parcelaria de café (Antioquia y Cauca), segundo las regiones con relevancia de la hacienda cafetera (Santander, Cundinamarca y Tolima) y finalmente las regiones sin relevancia cafetera exportadora (Magdalena, Bolívar y Boyacá). Es claro que en las regiones con influencia de la producción parcelaria la presencia

de los ingresos medios de trabajo fue mucho más significativa que en las otras zonas del país. Efecto que se explica por los dos criterios anteriormente resaltados: una mayor presencia de este tipo de trabajadores rurales y un mayor ingreso respecto al trabajador interno tradicional.

Gráfico 6.4. Comparación de las distribuciones de los ingresos de trabajo para diferentes desagregaciones territoriales en 1918.



Fuente: Estimación propia basada en los supuestos de los Capítulos 3 y 5.

En términos de la distribución de capital, el análisis se enfocará en el caso que asume variabilidad, ya que en el otro los coeficientes de desigualdad tienden a cero. Es preciso recordar que en ambos cortes temporales las distribuciones de los ingresos de capital se aproximan por las distribuciones del tamaño de los baldíos otorgados por el Estado a privados. El dato de 1918 incorpora al stock de 1870 todos los nuevos datos de concesiones que se dio entre ambas fechas. Toda esta nueva información permitió detallar de mejor manera los datos, generando cinco grupos. El primero correspondió a la zona cafetera occidental que agrupaba a Antioquia y Cauca; el segundo a la zona cafetera oriental asociada

a Cundinamarca, Tolima y Santander; y, finalmente, tres grupos de regiones independientes para Boyacá, Bolívar y Magdalena. En contraste, los datos de 1870 nos permitieron generar solo dos grupos. Regiones con relevancia exportadora (Bolívar, Cundinamarca, Tolima y Santander) y regiones sin relevancia exportadora (Antioquia, Cauca, Panamá, Magdalena y Boyacá). En ambos años las regiones dentro de un mismo grupo compartían la misma distribución de los beneficios del capital, y para 1870 además el mismo promedio. Para 1918 los promedios podían diferir pues estos se aproximaron por la relación entre el valor catastral promedio por propiedad en cada región y el valor nacional promedio.

Antioquia y Cauca muestran un incremento en el coeficiente de Gini de los ingresos del capital o de la propiedad. Ambas regiones comparten el mismo grupo tanto en 1870 como en 1918. Este incremento está relacionado con los cambios observados en el tamaño de los baldíos otorgados entre ambos años. Es precisamente en estas zonas en donde fue mucho más frecuente la pequeña propiedad, vinculada con la producción parcelaria de café. Sin embargo, como también se explicó en la sección 5.2 del Capítulo 5, las zonas de colonización antioqueña mostraban un coeficiente de Gini de la tierra más alto que las zonas sin esta migración poblacional. Esto se debía a que la diferencia relativa de los tamaños de tierra de la gran propiedad respecto a los medios y pequeños era mucho más significativa. Esto es cierto aun cuando en términos absolutos los tamaños de las propiedades de no colonización eran mucho más grandes que en las regiones con migración antioqueña. En otros términos, aunque en las zonas de no colonización predominaron propiedades de mayor tamaño, estas tendían a ser más homogéneas entre sí. En contraste, en las zonas de colonización se observan extremos mucho más marcados.

Este mismo argumento contribuye a explicar porque en todas las demás regiones del país la desigualdad de los baldíos otorgados se redujo. Cundinamarca, Santander y Tolima compartían agrupación en ambos cortes temporales, relevancia exportadora en 1870 y zonas cafeteras orientales en 1918. Se aprecia una reducción cercana a 0,03 puntos en el coeficiente de desigualdad del capital. Este resultado se explica ya que, a pesar de que la tierra otorgada en estas zonas era en promedio de mayor tamaño respecto a la de Antioquia y Cauca, el tamaño era más homogéneo. En las tres regiones que se han tratado de manera individual, donde además la producción cafetera fue marginal, la reducción de la desigualdad del capital

fue mucho más marcada. De niveles cercano a 0,7 en 1870 se reduce a índices entre 0,41 y 0,48 en 1918.

Ahora se complementa este análisis incorporando el efecto derivado de la diferencia entre los ingresos de trabajo y capital. Para esto recurrimos nuevamente a la desagregación del componente de Theil por fuente de ingreso y comparamos las contribuciones relativas. En el Anexo 2 figura la descripción general de este procedimiento, aquí hemos ajustado las ecuaciones para aproximar la descomposición entre ingresos del capital y del trabajo.

El índice de Theil de cada región i se puede descomponer por fuentes de ingreso j (trabajo o capital) conforme a la ecuación 6.1:

$$T_i = \underbrace{\sum_{j=1}^2 v_{ji} T_{ji}}_{\text{Componente intra-grupos}} + \underbrace{\sum_{j=1}^2 v_{ji} \ln \left(\frac{\bar{y}_{ji}}{\bar{y}_i} \right)}_{\text{Componente entre-grupos}} \quad 6.1$$

Las sumatorias tienen orden 2, ya que la descomposición se está haciendo entre 2 fuentes de ingreso (trabajo y capital). Así, v_{ji} es la participación del ingreso del trabajo o del capital en el ingreso total de la región i (distribución factorial del ingreso). T_{ji} es el índice de Theil de las distribuciones de trabajo y capital en cada región; \bar{y}_{ji} corresponde a los ingresos promedio ya sea del trabajo o del capital en la región i . Finalmente, \bar{y}_i es el ingreso promedio conjunto de la región i .

El componente intra-grupos pondera la desigualdad de las distribuciones factoriales por su peso en el ingreso total. El componente entre-grupos considera las diferencias de los ingresos promedio del trabajo y capital respecto al ingreso total, ponderado también por la respectiva participación en el ingreso total. El Cuadro 6.7 muestra para cada región el aporte porcentual de cada componente en 1870 y en 1918.

Cuadro 6.7. Contribución de los componentes entre-grupos e intra-grupos del índice de Theil por fuente de ingreso (trabajo y capital) en 1870 y 1918 (en %).

| Componente | Región | Caso 1 – Con Variabilidad del capital | | | Caso 2 – Sin variabilidad del capital | | |
|--------------|--------------|---------------------------------------|------|----------------------------------|---------------------------------------|------|----------------------------------|
| | | 1870 | 1918 | Variación en puntos porcentuales | 1870 | 1918 | Variación en puntos porcentuales |
| Intra-grupos | Antioquia | 60,6 | 51,9 | -8,7 | 46,8 | 23,3 | -23,5 |
| | Bolívar | 49,9 | 32,5 | -17,4 | 31,6 | 24,4 | -7,2 |
| | Boyacá | 52,3 | 52,6 | 0,3 | 36,7 | 46,8 | 10,1 |
| | Cauca | 50,4 | 44,0 | -6,3 | 32,8 | 17,6 | -15,2 |
| | Cundinamarca | 58,3 | 34,1 | -24,2 | 47,6 | 14,6 | -33,0 |
| | Magdalena | 57,4 | 19,6 | -37,8 | 43,7 | 10,0 | -33,7 |
| | Santander | 50,3 | 38,2 | -12,1 | 37,6 | 23,0 | -14,6 |
| | Tolima | 44,8 | 34,9 | -9,9 | 30,5 | 18,6 | -12,0 |
| Entre-grupos | Antioquia | 39,4 | 48,1 | 8,7 | 53,2 | 76,7 | 23,5 |
| | Bolívar | 50,1 | 67,5 | 17,4 | 68,4 | 75,6 | 7,2 |
| | Boyacá | 47,7 | 47,4 | -0,3 | 63,3 | 53,2 | -10,1 |
| | Cauca | 49,6 | 56,0 | 6,3 | 67,2 | 82,4 | 15,2 |
| | Cundinamarca | 41,7 | 65,9 | 24,2 | 52,4 | 85,4 | 33,0 |
| | Magdalena | 42,6 | 80,4 | 37,8 | 56,3 | 90,0 | 33,7 |
| | Santander | 49,7 | 61,8 | 12,1 | 62,4 | 77,0 | 14,6 |
| | Tolima | 55,2 | 65,1 | 9,9 | 69,5 | 81,4 | 12,0 |

Fuente: Estimación propia basada en los supuestos de los del Capítulos 3 y 5.

Antes de entrar al detalle del cuadro es conveniente establecer algunas precisiones. Para todas las regiones, tanto en 1870 como en 1918, la contribución porcentual componente intra-grupos se reduce al pasar del caso 1 al caso 2 (aumento del componente entre-grupos). Esto se debe a que en el caso 2 se está eliminando la desigualdad que proviene de los ingresos de la propiedad, que es un elemento de la sumatoria del componente intra-grupos. Como se deduce de la ecuación 6.1, la magnitud de este cambio entre casos dependerá de la desigualdad y la participación del factor capital en el ingreso total. Por ejemplo, en 1918, el

mayor incremento del componente entre-grupos entre los casos 1 y 2 se dio en Antioquia y Cauca. Esto se debe a que eran precisamente estas zonas en donde la desigualdad de los ingresos del capital era más alta, por tanto, al eliminarla pierde importancia el componente intra-grupos y la gana el entre-grupos. En Cundinamarca el componente entre-grupos también crece de manera importante. No obstante, en este caso la explicación proviene del alto peso que tenían los ingresos de la propiedad en el ingreso total y no tanto del efecto de la distribución.

Así, se procede a analizar la dinámica de la desigualdad en las regiones combinando tres conjuntos de información. Primero, los coeficientes de Gini totales que figuran en el Cuadro 6.5 como punto de partida. Segundo, las desigualdades factoriales dentro de cada región que se presentaron en el Cuadro 6.6. Por último, el comportamiento en el de tiempo de los pesos de los componentes entre-grupos e intra-grupos que se acaban de mostrar. La interacción entre los dos últimos elementos es la línea argumental para explicar los comportamientos de la desigualdad total. El ejercicio parte de segmentar a las regiones en dos grupos: aquellas en donde se incrementó la desigualdad y aquellas en las que no. Posteriormente, se analizan los casos específicos de cada grupo para tratar de identificar tendencias compartidas o establecer particularidades.

En el grupo en el que se incrementó el coeficiente de Gini están Cundinamarca, Magdalena, Tolima y Santander, regiones en donde la gran propiedad territorial mantuvo relevancia dentro de la estructura de producción agrícola. Para 1918, la participación del componente entre-grupos en estas cuatro regiones tendía a ser mucho más alto que el promedio nacional⁷⁸. Esto muestra que en este primer grupo la diferencia entre los ingresos promedios del capital y el trabajo era mucho más importantes para explicar la desigualdad total en contraste con el resto de las regiones.

En esta línea sobresalen los casos de Cundinamarca y Magdalena, que para 1918 tenían los valores más altos en la participación del componente entre-grupos. En varios

⁷⁸ Para el caso 1 los valores de las cuatro regiones eran: Cundinamarca (65,9%), Magdalena (80%), Santander (61,8%) y Tolima (65,1%) contra un valor nacional de 58,8%. Para el caso 2 los valores son: Cundinamarca (85,4%), Magdalena (90%), Santander (77,0%) y Tolima (81,4%) contra un valor nacional de 78,8%.

apartados se ha insistido que esto puede estar relacionado con el control que el gran propietario tenía sobre la tierra y el trabajo, lo que le permitía apropiarse de una mayor proporción del ingreso. Dado el significativo peso que la producción agropecuaria tenía respecto a la producción total (cerca del 62 en ambos casos), lo que sucedía en este sector tenía incidencia importante sobre la desigualdad total.

Sin embargo, hay un elemento que diferencia a ambas regiones y que explica la razón por la que el coeficiente de Gini total creció mucho más en Cundinamarca que en Magdalena. La caída en las desigualdades dentro de los factores fue mucho más alta en Magdalena que en Cundinamarca. Respecto al factor trabajo, entre 1870 y 1918 Magdalena experimentó una caída importante en el empleo de manufacturas, realizado principalmente por mujeres, caída que se compensó con el incremento de actividades mejor remuneradas del sector agropecuario, transporte y comercio. Además, los datos de jornales muestran que estos tendieron a crecer más en Magdalena en comparación a los de Cundinamarca. Desde el punto de vista del capital se había mencionado como las regiones sin vocación cafetera (Boyacá, Bolívar y Magdalena) tuvieron una reducción más grande en la desigualdad de este factor. En conclusión, aunque en ambas regiones la diferencia entre los ingresos promedio del trabajo y capital ganó relevancia para explicar la dinámica de la desigualdad, Magdalena compensó este incremento con una reducción más significativa de la desigualdad dentro de las distribuciones de cada uno de los factores.

Tolima tuvo el segundo incremento más alto en el coeficiente de Gini solo superado por Cundinamarca. En este caso, el incremento del componente entre-grupos fue inferior al que presentaron las dos regiones mencionadas anteriormente. Así, la razón tras el incremento del coeficiente de Gini fue que, a diferencia de Magdalena, la reducción en las desigualdades factoriales, particularmente del trabajo, no fue suficiente para compensar la ampliación del componente entre-grupos. Los coeficientes de Gini del trabajo y del capital solo se redujeron 0,02 puntos, muy inferior al promedio nacional de caídas cercanas 0,05 en ambos factores. Al comparar específicamente con Cundinamarca, otra región en donde la gran hacienda cafetera fue importante, se encuentra que la caída en la desigualdad del factor trabajo fue mucho menor, 0,02 puntos contra 0,05, respectivamente. Previamente se había dicho que Tolima era una sociedad ampliamente rural. Por ejemplo, el catastro de 1917 mostraba que

el 90% del valor total de la propiedad era rural contra un 51% en Cundinamarca. Así mismo la presencia de actividades con remuneraciones en los tramos medios de la distribución como manufactura, comercio, transporte y profesiones liberales fueron mucho menos frecuentes.

Finalmente, Santander experimentó un incremento muy pequeño en el coeficiente de Gini, apenas 0,001 puntos. Aunque Santander aún se mantenía como una región importante en la producción y exportación de café⁷⁹, desde 1870 se había visto una importante pérdida de participación, cediéndole espacio a Antioquia y a Cundinamarca. La incidencia de la Guerra de los Mil Días fue especialmente grave sobre la infraestructura cafetera de la región. En términos de los datos, para 1918 el peso del componente entre-grupos era el más pequeño (61,8% en el caso 1 y 77% en el caso 2) respecto a las otras tres regiones que se han analizado. Sin embargo, si era más alto que el que se observó en regiones de producción parcelaria como Antioquia (48,1% en el caso 1 y 76,7% en el caso 2). Si a este efecto se adicionan las caídas en las desigualdades factoriales, siendo especialmente alta la del factor trabajo, se entiende porque esta región tuvo el menor crecimiento del coeficiente de Gini dentro del primer grupo de regiones que se han analizado.

En el segundo grupo se incluyen las cuatro regiones en las que el coeficiente de Gini se redujo, estas son: Antioquia, Bolívar, Boyacá y Cauca. La característica común es que el gran propietario agrícola perdió relevancia dentro de la estructura de producción, aunque por diferentes motivos que se entran a explicar.

Antioquia y Cauca, zonas con injerencia de la colonización y la producción parcelaria, tuvieron comportamientos similares, aunque con diferencias de magnitud. Inicialmente, en ambas regiones el pequeño propietario cafetero se estaba convirtiendo en la figura central del proceso de producción, restándole relevancia a la gran hacienda cafetera. En términos de los datos, aunque en ambos casos el componente entre-grupos ganó importancia, los niveles observados para 1918 eran inferiores a los que se dieron en las cuatro regiones mencionadas inicialmente. Por otra parte, ambas regiones experimentaron cambios parecidos en las distribuciones factoriales: un leve incremento en la desigualdad de los ingresos de capital (anteriormente se explicó que este resultado estaba vinculado a la forma de tenencia de la

⁷⁹ Concentraba el 31% de la producción cafetera según el Cuadro 5.6 del Capítulo 5.

tierra) y una caída significativa en la desigualdad del factor trabajo. Esta en gran medida se explica por la preponderancia que ganaron los trabajadores parcelarios del café en el tramo medio de la distribución (ver Gráfico 6.4). Por lo tanto, dado que el incremento del componente entre-grupos no fue tan significativo como el de las cuatro regiones iniciales, la caída de la desigualdad del factor trabajo primó y explica la reducción total de la desigualdad. Así, podemos concluir que la expansión de producción parcelaria de café en estas zonas tuvo un doble efecto a la hora de contribuir a la reducción de la desigualdad. Por un lado, dado que el pequeño campesino recibía una mayor parte del excedente de producción, los ingresos del trabajo crecieron y mitigaron el diferencial respecto a los ingresos del capital. Por el otro, se incrementó la presencia de receptores en el tramo medio de la distribución del trabajo, lo que redujo su desigualdad.

En Boyacá se observan tendencias diferentes. Primero, la pérdida de relevancia del gran propietario no se dio por una transición hacia formas de producción basadas en la pequeña propiedad, sino por la incapacidad de desarrollar una actividad agrícola de exportación. Hemos argumentado que la incapacidad de conectarse con el río Magdalena fue una razón central para esto. De aquí que lo que primó en la región fue una producción agropecuaria de subsistencia basada en los minifundios familiares. En términos de los datos, esto se refleja en que fue la única región en donde el componente entre-grupos perdió relevancia. Si a esto se le suma la caída de la desigualdad factorial, tanto del capital como del trabajo (aunque esta reducción fue comparativamente menor a la de todas las demás regiones), se explica que fuese la región en la cual más cayó la desigualdad.

Finalmente, está el caso de Bolívar. Aunque la gran hacienda ganadera seguía siendo importante en esta región, a lo largo del periodo de análisis se dio una recomposición del empleo hacia actividades de transporte, comercio, servidores públicos e industria. Ello le restó relevancia a la producción agropecuaria y, por tanto, a la figura del gran propietario. Por ejemplo, los datos catastrales de 1917 revelan que el valor de la propiedad rural en Bolívar representaba el 41,8% del total, mucho más bajo que el valor nacional de 66,3%. Respecto a los datos, se encuentra que el comportamiento de las distribuciones factoriales fue similar al del Magdalena, ambas zonas ubicadas en la región caribe del país. Se aprecian caídas muy importantes en la desigualdad del factor trabajo, explicadas por la mayor

relevancia que tomaron actividades mejor remuneradas como el transporte, el comercio, la industria y los servidores públicos. Además, al no tener vocación exportadora de café ambas regiones comparten la misma desigualdad en los ingresos del capital. La gran diferencia entre estos casos es que en Bolívar el crecimiento del peso del componente entre-grupos fue muy inferior al del Magdalena (17,4 y 37,8 puntos porcentuales respectivamente) aunque superior al de las regiones producción parcelaria. En este caso tal incremento no fue suficiente para ocasionar una subida en la desigualdad total. Aunque en ambas regiones la producción y exportación de cueros era importante, la reciente aparición del banano como producto de exportación en Magdalena pudo acentuar de manera más notoria el efecto derivado de la separación entre ingresos del capital y del trabajo.

A modo de resumen, el Cuadro 6.8 presenta un esquema simplificado de los efectos que se observaron en cada región. La columna 2 aproxima el cambio provocado por el componente entre-grupos, es decir, la separación de los ingresos promedio del trabajo y el capital. La columna 3 muestra el efecto derivado de los cambios en las desigualdades factoriales. En ambos casos se muestra el sentido y la magnitud de cada elemento sobre la desigualdad total. Finalmente aparece el incremento del coeficiente de Gini que se observó en el caso 1. Para derivar la magnitud del efecto en el componente entre-grupos se usa el crecimiento en puntos porcentuales derivado de la descomposición del índice de Theil. En el caso del efecto intra-grupos, se recurre al promedio ponderado de las variaciones de los coeficientes de Gini del trabajo y el capital entre 1870 y 1918, ponderados por la respectiva participación en el ingreso total. Para generar los niveles de alto, bajo y medio en cada caso se recurrió a una clasificación muy básica basada en los promedios y la desviación estándar de los datos regionales. Se crearon tres rangos asociados a cada nivel. Observaciones superiores al promedio más media desviación estándar; observaciones entre el promedio más media desviación estándar y el promedio menos media desviación estándar y observaciones menores al promedio menos media desviación estándar. En el caso del efecto intra-grupos, como todas las observaciones son negativas (las desigualdades de los factores se redujeron) se entiende que una reducción alta es un valor muy negativo.

Cuadro 6.8. Resumen de los efectos de los factores entre-grupos e intra-grupos sobre los coeficientes de Gini regionales en 1918.

| | Efecto entre-grupos | Efecto intra-grupos | Variación del coeficiente de Gini |
|---------------------|----------------------------|----------------------------|--|
| Cundinamarca | Incremento -Alto | Reducción – Media | 0,086 |
| Tolima | Incremento – Medio | Reducción – Baja | 0,025 |
| Magdalena | Incremento -Alto | Reducción - Alta | 0,011 |
| Santander | Incremento – Medio | Reducción - Media | 0,001 |
| Antioquia | Incremento – Bajo | Reducción - Media | -0,005 |
| Cauca | Incremento – Bajo | Reducción - Media | -0,050 |
| Bolívar | Incremento – Medio | Reducción - Alta | -0,053 |
| Boyacá | Reducción | Reducción - Media | -0,055 |

Fuente: Estimación propia basada en la descripción de esta sección.

6.6. Descomposición del coeficiente de Theil por región

Para cerrar este capítulo se desarrolla un ejercicio final, que consiste en la descomposición del índice de Theil por región. Es decir, se desagregó el porcentaje de la desigualdad total que provenía de las diferencias en los ingresos promedio de las regiones (componente entre-regiones) y la desigualdad total derivada de las diferencias internas de las regiones (componente intra-regiones). La ecuación 6.2 representa la descomposición de ambos elementos.

$$T = \underbrace{\sum_{i=1}^8 v_i T_i}_{\text{Componente intra-regiones}} + \underbrace{\sum_{i=1}^8 v_i \ln\left(\frac{\bar{y}_i}{\bar{y}}\right)}_{\text{Componente entre-regiones}} \quad 6.2$$

El orden de las sumatorias corresponde a las 8 regiones analizadas. Así, v_i es la participación en el ingreso total de cada región; T_i es el índice de Theil de cada región; \bar{y}_i corresponde al ingreso promedio en cada región y, finalmente, \bar{y} es el ingreso promedio nacional.

Dos precisiones a este respecto. El ingreso total de las regiones es el ingreso promedio de la población ocupada (trabajadores más dueños de capital) y no el PNB per cápita. Segundo, se debe recordar que el componente intra-grupos corresponde al promedio ponderado de los índices de Theil regionales, en donde los ponderadores corresponderían al aporte porcentual de cada región al PNB nacional.

Los resultados de 1870 mostraban que el componente intra-grupos era el principal factor para explicar la desigualdad total. Su contribución variaba entre un 97,7% y 98,9% dentro de las simulaciones. Es decir, las diferencias en el ingreso promedio de los nueve estados contribuían muy poco para explicar la desigualdad nacional. Los datos para el corte 1918 mantienen esta tendencia, siendo el componente de la desigualdad dentro de cada región el que explica la mayor parte de la desigualdad total, entre 97% y un 98% dependiendo del caso que se analice. Al igual que para 1870, se demuestra que las diferencias de los ingresos promedio de las ocho regiones no contribuyen significativamente a explicar la desigualdad nacional, lo más importante son las desigualdades internas de las regiones. Este resultado es interesante, pues refleja que los efectos distributivos de la Primera Globalización parecieron afectar a las estructuras internas de las regiones, pero tuvieron poca incidencia en la capacidad de las regiones para apropiarse de una proporción mayor del ingreso nacional en referencia al tamaño de su población trabajadora. Esto podría mostrar que la Primera Globalización no generó diferenciales significativos en términos de productividades regionales y que, por lo tanto, los mayores incrementos de ingresos en las regiones exportadoras provinieron de una mayor movilización de fuerza de trabajo hacia los sectores productores de bienes de exportación.

6.7. Conclusiones

Este capítulo se ha enfocado en analizar el comportamiento de la desigualdad regional en Colombia a lo largo de la Primera Globalización, usando como enfoque metodológico la estimación de dos Tablas Sociales en los cortes 1870 y 1918. Aunque el resultado agregado a nivel nacional está en línea con las predicciones del modelo Heckscher – Ohlin, reflejando un aumento de la desigualdad favorable al factor más abundante, la tierra, nuestro trabajo descubre experiencias distributivas dispares a nivel regional.

Estas se explican no solo por los diferentes patrones de especialización productiva de las regiones, sino también por los diferentes marcos sociales e institucionales que las regiones desarrollaron a lo largo del proceso. Primero, la desigualdad no se incrementó en todas las regiones, ni lo hizo específicamente en aquellas que mayor vínculo tuvieron con el comercio mundial a través de la exportación. La desigualdad se incrementó principalmente en las regiones que asentaron su estructura agrícola de exportación sobre la base de la gran propiedad territorial (Cundinamarca, Tolima, Santander y Magdalena). En estas regiones, la brecha entre ingresos de capital y del trabajo se incrementó, mitigando el efecto derivado de la reducción de las desigualdades dentro de cada factor. Consideramos que esta ampliación en la brecha de ingresos está vinculada a las relaciones laborales y productivas propias de la gran propiedad, en la cual el control de los grandes terratenientes sobre la tierra y el trabajo les permitía apropiarse de una proporción significativa del ingreso.

En contraste, en las regiones en las que la figura de la gran propiedad perdió relevancia se apreciaron reducciones en la desigualdad. En Antioquia y Cauca la pequeña propiedad parcelaria tomaba relevancia como el motor de la producción cafetera, en Boyacá la gran propiedad iba desapareciendo debido a la incapacidad de la región para vincularse al circuito exportador. Por su parte, en Bolívar la recomposición laboral hacia actividades de comercio, industria, transporte y empleo público redujo la relevancia del sector agropecuario y por tanto la de los propietarios sobre los que éste se fundamentaba.

En términos de crecimiento, hemos encontrado que las regiones que pudieron vincularse con los flujos de comercio internacional tuvieron un mayor crecimiento. Cundinamarca y Antioquia ganan relevancia en la producción de café, por lo que pudieron

mantenerse como las regiones más ricas del país. Bolívar aprovecha su posición estratégica con los principales puertos exportadores para impulsar el comercio, el transporte y la industria, a lo que se debe sumar un beneficio proveniente de la exportación de cueros. Esta recomposición económica le permite ubicarse como la tercera región más rica del país. Magdalena también mejoró sus niveles de ingreso jalonados principalmente por la industria del banano, que se convertía en un producto relevante de exportación. En contraste, Boyacá y Santander, regiones escasamente vinculadas al comercio internacional, tuvieron el peor desempeño económico. Es más, la entrada de textiles de importación afectó negativamente el crecimiento de estas dos regiones, perdiendo su supremacía en la manufactura textil del país.

Todo lo anterior es un resultado significativo para el análisis de la desigualdad en América Latina y en Colombia. Inicialmente, se presenta una estimación de la desigualdad basada en Tablas Sociales que consideramos aproximan de buena manera la realidad económica del país y de sus regiones en ambos momentos del tiempo. Segundo, el análisis regional permite concluir que la globalización no generó un comportamiento único sobre los patrones de desigualdad en América Latina. La estructura de tenencia de la tierra, la aparición y difusión de nuevas formas de propiedad territorial, las relaciones laborales y de producción que se daban entre uno y otro modelo agrícola, ocasionaron efectos diferentes sobre los mecanismos y las formas como las clases sociales se apropiaban del ingreso.

Capítulo 7. Conclusiones

Si bien Colombia se clasifica como uno de los países más desiguales de América Latina, la carencia de estimaciones para el siglo XIX y principios del XX hace que su contribución al debate sobre la historia de la desigualdad en la región haya sido hasta ahora muy limitado. Esta tesis doctoral pretende corregir esta carencia a través de la presentación de un conjunto de medidas de desigualdad personal y funcional del ingreso en 1870 y 1918. Además, dado que Colombia es conocido como un “país de regiones”, estas medidas no solo se refieren al agregado nacional, sino también a las regiones que componían el país. Así, se ofrece nueva evidencia que permite repensar el debate sobre el origen de los elevados niveles de desigualdad en Colombia y Latinoamérica, y al devenir de la misma durante la Primera Globalización.

En términos muy generales, se construyen dos Tablas Sociales que caracterizan no solo la estructura ocupacional y de ingresos del país, sino también la de sus regiones. La fuente de información ocupacional son los censos poblacionales de los respectivos años. La recopilación de datos sobre salarios para las distintas categorías laborales se ha realizado a partir de fuentes primarias, mientras que otras categorías de ingresos, como los derivados del autoconsumo o los ingresos del capital, han requerido de una minuciosa consulta de fuentes secundarias muy diversas y la formulación de un amplio conjunto de supuestos. Todos los supuestos se han establecido sobre referencias historiográficas disponibles en la literatura, procurando que sean lo más consistentes con la realidad histórica que se analiza.

Las estimaciones, análisis y discusiones que se presentan incorporan dos elementos centrales para entender el desarrollo económico y la desigualdad en Colombia. Por un lado, el detalle regional, que reconoce las diferentes estructuras ocupacionales de las regiones, sus vínculos con el comercio mundial a través de las exportaciones e importaciones y las diferencias en términos de ingreso. Por otra parte, la estructura de la tenencia de la tierra, y cómo los mecanismos que giraban alrededor de ella configuraron patrones específicos de distribución del ingreso.

El primer capítulo ofrece una revisión de literatura de los enfoques que han abordado el problema de la desigualdad en Latinoamérica con una perspectiva de largo plazo. El segundo capítulo se enfoca en analizar las medidas de producción nacional disponibles para Colombia en este periodo, y escoger aquellas que sean más consistentes con el contexto económico de la época. El tercer capítulo describe la metodología para construir la Tabla Social en 1870 y presenta los resultados de la desigualdad nacional. El cuarto capítulo retoma esta información y presenta los resultados regionales. El quinto tiene un enfoque mayoritariamente metodológico y describe el proceso para construir la Tabla Social en 1918, haciendo énfasis en las nuevas categorías que se incluyen, teniendo como referencia las transformaciones económicas que experimentó el país. Se presentan los resultados de desigualdad nacional en 1918, con detalle en el comportamiento a lo largo de la Primera Globalización. El capítulo sexto sigue la línea del anterior, pero su preocupación es analizar el cambio en la desigualdad regional, mostrando que la realidad nacional puede ocultar particularidades históricas relevantes.

Los resultados del Capítulo 3 muestran que al inicio de la Primera Globalización la desigualdad en Colombia ya era comparativamente alta con respecto a otros países de la región. La principal explicación de esta elevada desigualdad radica en la diferencia entre los ingresos promedio del trabajo y del capital. Se teoriza que este resultado estuvo vinculado con las relaciones sociales y laborales que se desarrollaron alrededor de la gran propiedad territorial. La concentración de tierra permitió al terrateniente ejercer el control sobre la fuerza de trabajo, que se materializaba en jornales inferiores a los de mercado. En ese sentido, la expansión territorial de la gran propiedad no solo respondió al incentivo económico que ofreció la exportación de bienes agropecuarios, sino también, a la posibilidad de que cada vez más trabajadores rurales se tuvieran que incorporar al funcionamiento de la gran hacienda.

Se hace énfasis particular en lo que sucedió en el sector agropecuario, porque era el sector predominante en la economía colombiana de 1870 con cerca del 61% del PNB y en torno al 60% de las exportaciones. Además, esta actividad concentraba el activo más representativo de la época, la tierra. En los demás sectores la presencia de capital era muy limitada, pues se seguían aplicando técnicas y métodos de producción muy rudimentarios.

La distribución funcional del ingreso clarifica esta realidad, siendo el peso del factor capital apenas un 31% del ingreso total.

Este trabajo de tesis se ha preocupado por indagar más en estos resultados, reconociendo que la dimensión regional es clave para entender los patrones de desarrollo colombianos. En esa línea, los resultados de desigualdad y producción per cápita se pudieron desagregar en los 9 estados que componían la nación. Una primera observación muy importante de este análisis es que, a diferencia de otros trabajos, aquí se muestra una recomposición de las regiones en términos de ingreso. Las regiones más importantes durante la Colonia (Bolívar, Santander y Cauca) pierden relevancia y le dan lugar a Antioquia, Cundinamarca y Panamá. Es precisamente esta recomposición lo que nos permite concluir que entre el periodo colonial, la independencia y la formación de las repúblicas, las regiones experimentaron cambios importantes en sus estructuras de producción, que modificaron la configuración institucional que se definió en la Colonia.

Los resultados de desigualdad regional para 1870 son un resultado pionero en la historiografía colombiana. Se tiene por primera vez una metodología conjunta para estimar la desigualdad de las regiones que mantiene la consistencia con el resultado nacional. Se observan comportamientos diferenciales en términos de la desigualdad personal y funcional, que se vinculan con la composición del empleo y la relevancia exportadora o no exportadora de la región.

De todo este análisis se desprende una conclusión novedosa: la elevada desigualdad nacional se explica ante todo por las desigualdades internas de las regiones y no tanto por sus diferencias en términos de ingreso. Este resultado demuestra que los estudios que se enfocan en los ingresos per cápita para analizar la dinámica de la desigualdad regional, pueden estar obviando el elemento más importante a la hora de explicar las tendencias de largo plazo. Sea preciso mencionar que este resultado también fue cierto para 1918, lo que demostraría que la vinculación al comercio mundial no generó diferencias sustanciales en los niveles de ingreso de las regiones. Esto significa que el país siguió un patrón de crecimiento extensivo, que no mejoró significativamente la productividad de las regiones exportadoras respecto a las que no lo eran.

A lo largo de la Primera Globalización, Colombia experimentó tanto un crecimiento de las exportaciones, especialmente de café, como de las importaciones de textiles y bienes manufactureros. En el ámbito interno el país vivió cambios políticos, económicos y sociales muy significativos. En los Capítulos 5 y 6 se les presta especial atención a los cambios asociados con la colonización antioqueña, como la representación de la ampliación de la frontera agrícola en el occidente del país, y a la expansión cafetera en base a dos modelos contrapuestos de producción, la pequeña propiedad parcelaria del occidente y la gran hacienda cafetera del oriente. Estos dos elementos están estrechamente vinculados con los dos referentes que guían este trabajo de tesis: la mirada regional y el problema de la tierra.

El análisis de los datos de tamaños de baldíos otorgados por el Estado colombiano entre 1827 y 1918 nos permiten llegar a dos conclusiones, en principio contradictorias. Por un lado, la pequeña propiedad fue más frecuente en las zonas de colonización antioqueña en comparación con el resto del país. No obstante, la tierra estaba peor distribuida en estas zonas receptoras de población. En base a un análisis que considera el conjunto de la distribución se demuestra que esto se debe a que en las regiones de colonización antioqueña los extremos de la distribución de la tierra tendieron a estar mucho más marcados que en el resto de regiones del país. Dada la relevancia de este hecho, incorporar los efectos de la colonización antioqueña y del auge cafetero en la Tabla Social de 1918 se convirtió en una prioridad a fin de determinar su impacto sobre la desigualdad. De hecho, el Capítulo 5 presta especial detalle en explicar todos los supuestos, las fuentes de información y los métodos que se aplicaron para poder asumir este hecho en la construcción de la Tabla Social de 1918.

Los resultados demuestran que la desigualdad medida por el coeficiente de Gini apenas se incrementó entre 1870 y 1918, aunque el índice de Theil evidencia un incremento más reseñable. En la distribución funcional del ingreso se dio una recomposición a favor de los ingresos del capital. Esto último se explica principalmente porque el ingreso promedio del capital creció mucho más que el del trabajo.

Si bien todos estos resultados son consecuentes con la mayoría de la literatura para la región, que encuentra que la desigualdad a lo largo de este periodo se incrementó, nuestros resultados nos permiten indagar más en el fenómeno. Primero, se observa que la desigualdad dentro de las distribuciones factoriales (trabajo y capital) se redujo. Así, si la desigualdad

total se incrementó fue debido a que el efecto derivado de la separación de las distribuciones fue mucho más grande. Luego, al recurrir nuevamente al análisis del sector agropecuario encontramos que las relaciones que se habían observado en 1870 se mantuvieron, es decir, la gran propiedad territorial siguió siendo muy importante en la estructura de producción nacional y tuvo un efecto notable sobre la desigualdad.

No obstante, el análisis regional permite retomar esta última conclusión y analizarla a la luz de las particularidades y los contextos específicos. No todas las regiones se vincularon al comercio mundial de la misma manera y con la misma intensidad. Los resultados de crecimiento per cápita muestran que aquellas que pudieron involucrarse en los circuitos de exportación se vieron beneficiadas en términos de crecimiento económico, mientras que las que perdieron participación o nunca pudieron vincularse salieron perjudicadas. También se ve que la importación de textiles afectó negativamente a Boyacá y Santander, regiones que tenían preponderancia nacional en este tipo de bienes, y que tuvieron que enfrentar tanto la competencia externa como la relocalización de la industria hacía Medellín, Bogotá y Barranquilla. En Bolívar por ejemplo se ve un beneficio proveniente no de la exportación directa de bienes, sino por el impulso que el puerto de Barranquilla le otorgó a la región.

Otro punto clave es que las regiones que participaron del comercio de exportación lo hicieron bajo condiciones de producción distintas, lo que generó efectos diferentes en el comportamiento de la desigualdad. Aquí entra la distinción entre la producción parcelaria de café del occidente, la gran propiedad territorial de la hacienda cafetera del oriente, la plantación de banano y el latifundio ganadero. Mientras que en el primer caso, el pequeño campesino pudo beneficiarse de los excedentes provenientes de la exportación de café, en los demás el gran terrateniente mantenía el control sobre la tierra y el trabajo interno, permitiéndole deprimir los jornales y obtener una mayor ganancia. Consecuentemente, en las regiones en las que el gran propietario perdió relevancia se dio una reducción de la desigualdad. Estas fueron: Antioquia y Cauca con la producción parcelaria de café, Boyacá con el fortalecimiento del minifundio familiar y la pérdida de relevancia del gran propietario y Bolívar con una recomposición laboral que le restó peso a las actividades agropecuarias. En el otro extremo, en las regiones en las que el gran propietario mantuvo o reforzó su injerencia, la desigualdad se incrementó. Así, en Cundinamarca, Tolima y Santander, donde

primó la gran hacienda cafetera, y en Magdalena, donde tomaba importancia la plantación de banano, el auge exportador conllevó a un aumento de la desigualdad.

Esta conclusión es muy importante porque muestra que la tenencia de la tierra, su distribución y las relaciones laborales que se desarrollan a su alrededor son fundamentales para entender los patrones de desarrollo en Colombia, en este caso de la desigualdad. Lo que resulta llamativo es que esta afirmación, sigue teniendo la misma pertinencia que hace 150 años. Colombia es un país exportador de materias primas y bienes agroforestales, con un altísimo índice de desigualdad de la tierra y con la etiqueta de ser uno de los países más desiguales del mundo. De aquí, que toda propuesta por reducir la desigualdad en Colombia deba incorporar como prioritario una redistribución de la tierra.

Este documento tiene como objetivo fomentar el interés de la comunidad investigadora en Colombia hacia la reconstrucción de cifras e indicadores, el análisis de fuentes históricas y el desarrollo de un debate profundo y de largo plazo sobre el progreso del país. Reconocemos que la premura por resolver los problemas coyunturales no debería limitar la búsqueda de respuestas en la historia. Asimismo, somos conscientes de que este trabajo de doctorado incluye múltiples supuestos que pueden ser objeto de debate y cuestionamiento; sin embargo, se ha procurado que estos estén fundamentados en información histórica, teoría económica y literatura relevante. Además, las hipótesis y conclusiones presentadas en este trabajo están abiertas a diversas interpretaciones y observaciones. Aun así, el simple interés de los investigadores y académicos por cuestionar los planteamientos aquí expuestos indicaría que la distribución del ingreso es una preocupación latente en la sociedad colombiana, lo cual representa en sí mismo un logro significativo para este estudio.

Anexo 1. Procedimiento para la estimación de canastas de subsistencia

No existe información histórica que cuantifique la producción de autoconsumo en Colombia, por lo que este trabajo pretende realizar un primer aporte en este sentido calculando el valor monetario de las canastas de subsistencia. Para este propósito se sigue la metodología propuesta por Allen (2001) y Allen et al. (2012), la cual ya ha sido implementada por otros autores en el contexto latinoamericano (Arroyo Abad, 2013; Arroyo Abad et al., 2012; Herranz-Loncán y Peres-Cajías, 2016). La mayoría de los trabajos mencionados estiman canastas de subsistencia para evaluar el bienestar de los trabajadores. Sin embargo, en este documento se usará como una aproximación al ingreso mínimo vital que recibirían los trabajadores agrícolas que laboran en sus propiedades o como interinos en parcelas asignadas.

Como contribución adicional se propone estimar canastas de subsistencia para cada uno de los nueve estados que componían Colombia en 1870. Estas varían tanto en precios como en la composición de bienes de consumo, aun cuando todas aportan la misma cantidad de calorías mínimas definidas por la literatura. Para este fin se sigue un procedimiento dividido en dos etapas. Primero, la estimación regional de los precios. Segundo, la definición de la composición de bienes dentro de las canastas.

Estimación regional de los precios

El ejercicio consiste en definir inicialmente los precios para Bogotá, región que cuenta con la mayor y mejor cantidad de datos históricos y luego extrapolarlos a los demás departamentos. Para Bogotá existen cuatro fuentes de información de precios que se usan en este primer procedimiento:

1. Precios de bienes básicos de consumo compilados por Urrutia y Arrubla (1970) para el periodo 1850-1919, cuya fuente son las cotizaciones publicadas en los periódicos de la época. Usando las ponderaciones del costo de vida estimado para los obreros bogotanos

en 1954 los autores componen un índice de precios. Es preciso aclarar que no hay información para el año 1870.

2. Índice de precios de Pardo (1972) cuyas fuentes de información son el consumo de varios bienes en un establecimiento de beneficencia en Cundinamarca; el gasto mensual en el Convento de San Francisco y el precio de raciones militares (Urrutia, 2007).
3. Índice de precios Urrutia y Ruiz para Bogotá entre 1825 y 1900 disponible en el trabajo de (Urrutia, 2007).
4. Precios al por mayor de 73 productos para Bogotá, publicados en el periódico *El Agricultor* en julio 1869. La revisión de literatura mostraría que este sería el primer trabajo en utilizar esta fuente histórica de información.

Esta cuarta referencia será el insumo principal para esta estimación. No se pueden aplicar los precios al por mayor para estimar las canastas de consumo de subsistencia, por lo que hay que hacer la siguiente conversión. Se toman los precios de 13 artículos de consumo publicados por Urrutia y Arrubla (1970) para 1865 y se actualizan hasta 1870 con la variación promedio de los índices de precios mencionados en los numerales 2 y 3. Se estima para 1870 la relación entre los precios de Urrutia y Arrubla (1970) actualizados y los precios al por mayor para los mismos artículos que publica el periódico *El Agricultor* en el año 1869. Se obtiene un valor promedio de 1,9. Este dato parece estar en línea con la información que arroja el mismo periódico al respecto: “el precio de la leche es probablemente el doble en la venta al por menor....el precio de la mantequilla es también casi el doble al menudeo” (*El Agricultor*, abril de 1868, p. 16). Con esta relación promedio, o la del bien específico cuando hubiese coincidencia, se ajustan los precios de los 73 productos publicados para 1870 por el periódico *El Agricultor*.

La extrapolación de los precios de Bogotá a las demás regiones del país, se hace los datos publicados por el *Anuario General de Estadística de 1928*. Esta publicación presenta para 1928 los precios de 12 bienes de consumo para 16 grandes ciudades colombianas. Para obtener los datos de los departamentos se promedian los precios de las ciudades que los componen. Por último, se estima la relación entre los precios de cada departamento y los precios de Bogotá, razón que se usa para aproximar los precios regionales en base a los

precios bogotanos de 1870. Lo anterior implica asumir que el diferencial entre los precios en los estados y los precios en Bogotá se mantuvo constante entre 1870 y 1928. Claramente este supuesto resulta problemático si se tiene en cuenta que entre las fechas de referencia transcurrió más de medio siglo, con eventos políticos y sociales de magnitud nacional, la separación de Panamá, la fragmentación de muchos departamentos y la Guerra de los Mil Días, por solo mencionar tres casos.

Pero consideramos que, al menos, hay dos hechos económicos que podrían dar validez al supuesto, o inferir, por lo menos, que los cambios en los precios relativos no fueron grandes. Por un lado, como reconoce McGreevey (2017): “la modernización y comercialización de la agricultura en Colombia son esencialmente fenómenos posteriores a la Segunda Guerra Mundial” por tanto “es dudoso que antes de 1936 ocurrieran cambios radicales en el consumo de alimentos o en la producción agrícola”. Esto implicaría que por lo menos desde el punto de las productividades regionales no se observaron cambios o avances especiales que determinaran variaciones muy significativas de precios.

De otra parte, la lenta evolución y expansión de los sistemas de transporte, especialmente férreos, sugerirían un bajo intercambio de productos entre regiones. Dos puntos son importantes a este respecto. El estudio de Pachón y Ramírez (2006) demuestra que los primeros ferrocarriles del país (1870-1880) tenían una función principalmente exportadora, es decir, conectar a las ciudades con los grandes ríos del país. Por otro lado, una revisión de las 10 líneas ferroviarias creadas antes de 1928 muestra que ninguna significó un cruce significativo entre regiones ni unió grandes ciudades entre departamentos distintos. El Cuadro A1.1 resume estos datos.

Cuadro A1.1. Líneas ferroviarias creadas en Colombia antes de 1928.

| Nombre de la línea férrea | Departamento | Ruta | | Construcción | |
|---------------------------|--------------|--------------------|----------------------------|--------------|-------|
| | | Inicio | Final | Inicio | Final |
| Amagá | Antioquia | Medellín | Rio Cauca | 1909 | 1917 |
| Antioquia | Antioquia | Medellín | Puerto Berrio | 1874 | 1914 |
| Barranquilla | Bolívar | Barranquilla | Puerto Colombia | 1869 | 1888 |
| Cartagena | Bolívar | Cartagena | Calamar | 1890 | 1894 |
| Cúcuta | Santander | Cúcuta | Pto Villamizar-Rio Táchira | 1878 | 1897 |
| La Sabana | Cundinamarca | Bogotá | Facatativá | 1882 | 1884 |
| La Dorada | Tolima | La Dorada | Ambalema | 1884 | 1907 |
| Norte | Cundinamarca | Bogotá | Zipaquirá | 1881 | 1907 |
| Pacífico | Cauca | Buenaventura -Cali | Cartago y Popayán | 1878 | 1915 |
| Santa Marta | Magdalena | Santa Marta | Fundación | 1882 | 1906 |

Fuente: Pachón y Ramírez (2006, p. 5)

Aunque lo mencionado antes puede resultar coherente en el discurso dado, sería interesante validar estas apreciaciones según información regional, aunque representa todo un campo de estudio aún por analizar dentro de la historiografía colombiana.

Composición de las canastas de consumo

Con los precios regionales definidos se procede a analizar la composición alimenticia de las canastas. Suponemos inicialmente que todas aportan el mismo número de calorías requeridas especificadas por Allen (2015), 3.160 para hombres, 2.057 para niños y 1.591 para niñas. Adicionalmente, siguiendo a Arroyo Abad et al. (2012) se supone que el maíz y la carne representaban el 90,8% de todas las calorías en una canasta mínima colombiana. El consumo de carne per cápita por estado se calculó a partir del promedio de las estimaciones de Pardo (1972, p. 322), Cotes (1893) y Vergara (1901, p. 730) y la ingesta de maíz se obtiene como diferencia entre el 90,8% de todas las calorías (carne más maíz) y el aporte de la carne. Esto implica que, aunque los requerimientos calóricos de carne y maíz son idénticos entre

los estados, su composición difiere. Finalmente, se usan los datos de Palacios (2002), Melo (2015) y Vergara (1901, p. 730) para definir las calorías restantes (9,2% del total) incorporando diferencias regionales en el consumo. Adicionalmente, se agregan artículos no alimenticios como el vestido, el carbón, las velas y el jabón y siguiendo a Allen et al. (2012) el valor final de las canastas se incrementa en 5% para reconocer los gastos por alquiler de vivienda.

Sobresale el bajo consumo de carne en las zonas centrales del país, especialmente en Boyacá, en comparación con la región antioqueña y la Costa Caribe. Como reconoce Cotes (1893, p. 37): "No es, pues, de extrañar que los obreros de la Costa y los antioqueños tengan mayor resistencia para el trabajo que los boyacenses y los sabaneros, puesto que la alimentación de aquellos es superior a la de estos, lo que, por sí mismo, los hace ser más robustos e inteligentes". Tal déficit en proteínas animales es compensado con el consumo de maíz, trigo y papas. Los Cuadros A1.1 y A2.2 muestran la contribución calórica de la canasta promedio por región y el valor monetario anual a pesos corrientes de 1870. El número de calorías cambia entre estados, ya que la canasta promedio se calcula a partir de los pesos relativos de mujeres, hombres y niños en cada estado, cuya composición varía.

Cuadro A1.2. Contribución calórica por alimento en las canastas regionales.

| | Antioquia | Bolívar | Boyacá | Cauca | Cundinamarca | Magdalena | Panamá | Santander | Tolima |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Carne de res | 131 | 159 | 33 | 100 | 109 | 120 | 94 | 127 | 207 |
| Maíz | 1.816 | 1.806 | 1.907 | 1.853 | 1.853 | 1.843 | 1.927 | 1.849 | 1.734 |
| Frijoles | 43 | - | - | 43 | - | - | 45 | - | 43 |
| Platanos | 46 | 46 | - | 46 | - | 46 | 48 | 46 | 46 |
| Pancla | 111 | 110 | - | 111 | - | 110 | 115 | 111 | 110 |
| Papa | - | - | 103 | - | 104 | - | - | - | - |
| Yuca | - | 45 | - | - | - | 45 | - | 46 | - |
| Pan | - | - | 96 | - | 97 | - | - | - | - |
| Total | 2.146 | 2.166 | 2.139 | 2.153 | 2.163 | 2.164 | 2.229 | 2.178 | 2.141 |

Fuente: Cálculos propios

Cuadro A1.3. Valor anual de las canastas de subsistencia en pesos corrientes.

| | Antioquia | Bolívar | Boyacá | Cauca | Cundinamarca | Magdalena | Panamá | Santander | Tolima |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Carne de res | 5,45 | 4,50 | 0,90 | 2,70 | 3,09 | 2,61 | 3,94 | 3,16 | 6,64 |
| Maíz | 10,64 | 7,44 | 5,15 | 6,49 | 7,32 | 5,43 | 11,29 | 7,63 | 6,29 |
| Frijoles | 0,49 | - | - | 0,40 | - | - | 0,51 | - | 0,31 |
| Platanos | 0,24 | 0,35 | - | 0,25 | - | 0,48 | 0,25 | 0,31 | 0,32 |
| Panela | 3,09 | 1,55 | - | 1,79 | - | 1,19 | 3,21 | 2,33 | 1,71 |
| Papa | - | - | 0,46 | - | 0,77 | - | - | - | - |
| Yuca | - | 0,52 | - | - | - | 0,45 | - | 0,55 | - |
| Pan | - | - | 1,18 | - | 1,97 | - | - | - | - |
| Alimentos | 19,91 | 14,35 | 7,70 | 11,63 | 13,14 | 10,16 | 19,19 | 13,97 | 15,27 |
| Vestido | 2,17 | 1,69 | 1,54 | 1,76 | 1,64 | 1,46 | 2,17 | 1,78 | 1,78 |
| Carbón | 1,10 | 0,86 | 0,78 | 0,89 | 0,83 | 0,74 | 1,10 | 0,90 | 0,91 |
| Jabón | 0,83 | 0,57 | 0,45 | 0,60 | 0,73 | 0,77 | 0,83 | 0,66 | 0,60 |
| Velas | 0,83 | 0,57 | 0,45 | 0,60 | 0,73 | 0,77 | 0,83 | 0,66 | 0,60 |
| Otros | 4,94 | 3,70 | 3,22 | 3,86 | 3,92 | 3,74 | 4,94 | 4,00 | 3,88 |
| Vivienda | 1,31 | 0,95 | 0,58 | 0,82 | 0,90 | 0,73 | 1,27 | 0,95 | 1,01 |
| Total | 26,16 | 19,00 | 11,50 | 16,30 | 17,96 | 14,63 | 25,40 | 18,91 | 20,16 |

Fuente: Cálculos propios

El valor monetario de las canastas tiende a ser más elevado en las regiones con mayor consumo de carne (Antioquia, Panamá, Bolívar y Tolima). Boyacá tiene el valor de la canasta de subsistencia más baja, esto no solo está en línea con la discusión de jornales que se hace en el Capítulo 3, sino con lo que otros expertos habían encontrado. Como reconoce Safford (1965, p. 28), la gente de Boyacá era la más pobre de Colombia.

Anexo 2. Índice de Theil y descomposición de la desigualdad.

El índice de Theil es un índice de desigualdad basado en las medidas de entropía generalizada. Suponiendo que la variable que se está analizando es el ingreso, el índice de Theil se escribe de la siguiente manera:

$$T = \sum_i \alpha_i \ln \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right) \quad \text{A2.1}$$

En donde y_i es el ingreso del individuo i ; \bar{y} es el ingreso promedio de todos los individuos y α_i es la participación del ingreso del individuo i en el ingreso total. Como se ve, el índice es un promedio ponderado de las diferencias ente el logaritmo natural del ingreso de cada individuo y el logaritmo natural del ingreso promedio de toda la población, con la participación del ingreso de cada individuo como ponderador. Con equidistribución el índice de Theil es igual a cero, ya que el ingreso de cada individuo sería igual al promedio y por tanto el termino entre paréntesis igual a uno, haciendo el logaritmo natural igual a cero. En el extremo contrario, cuando todo el ingreso lo concentra un solo individuo, el índice de Theil es igual al logaritmo natural de n . Estos dos valores de referencia, mínimo y máximo se deben tener en cuenta al momento de las interpretaciones.

Unas de las grandes ventajas del índice de Theil es que puede descomponerse por grupos, mantenido la interpretación de cada uno de los componentes resultantes. Las fórmulas que especifican esta descomposición son las siguientes:

$$T = T_1 + T_2 \quad \text{A2.2}$$

$$T_1 = \sum_j v_j \sum_i \alpha_{ij} \ln \left(\frac{y_{ij}}{\bar{y}_j} \right) = \sum_j v_j T_j \quad A2.3$$

$$T_2 = \sum_j v_j \ln \left(\frac{\bar{y}_j}{\bar{y}} \right) \quad A2.4$$

En donde v_j es la participación del ingreso de grupo j en el ingreso total; α_{ij} se define como la participación del ingreso del individuo i en el ingreso total de grupo j ; y_{ij} es el ingreso de individuo i que pertenece al grupo j ; \bar{y}_j es el ingreso promedio del grupo j y T_j corresponde al índice de Theil del grupo j .

El coeficiente de Theil total se descompone en dos elementos. El término T_1 se define como la desigualdad intra-grupos y como se ve es un promedio ponderado de la desigualdad de cada grupo, en donde el ponderador es su peso relativo en el ingreso total, de tal manera que cada elemento de la sumatoria sería el aporte específico del grupo j . T_2 corresponde a la desigualdad entre-grupos y capta que tan similares o diferentes en términos de ingreso son los grupos que se analizan. En términos formales, la ecuación A2. 3 no es más que un índice de Theil en el que los individuos ahora son los grupos y el ingreso corresponde al ingreso promedio de los miembros que lo componen.

Referencias Bibliográficas

Documentos oficiales.

Anuario de Comercio Exterior 1922, 1926

Anuario General de Estadística 1875, 1915, 1916, 1917, 1918, 1928

Boletín Mensual de Estadística de 1973

Memorias de Hacienda 1868, 1869, 1870, 1872.

Memorias del Ministerio de Industria 1931

Periódico *El Agricultor*, abril y mayo de 1868 y julio de 1869

Publicaciones

Acemoglu, D., Johnson, S., y Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American economic review*, 91(5), 1369–1401.

Acemoglu, D., Johnson, S., y Robinson, J. A. (2002). Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution. *The Quarterly journal of economics*, 117(4), 1231–1294.

Alarcón, F. J., y Arias, D. G. (1987). La producción y comercialización del añil en Colombia 1850-1880. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 15, 195–209.

Alfani, G. (2015). Economic inequality in northwestern Italy: A long-term view (fourteenth to eighteenth centuries). *The Journal of Economic History*, 75(4), 1058–1096.

Alfani, G. (2024). Inequality in history: A long-run view. *Journal of Economic Surveys*, 00, 1–21. <https://doi.org/10.1111/joes.12616>

Alfani, G., y García Montero, H. (2022). Wealth inequality in pre-industrial England: A long-term view (late thirteenth to sixteenth centuries). *The Economic History Review*, 75(4), 1314–1348.

- Alfani, G., Gierok, V., y Schaff, F. (2022). Economic inequality in preindustrial Germany, ca. 1300–1850. *The Journal of Economic History*, 82(1), 87–125.
- Allen, R. C. (2001). The Great Divergence in European Wages and Prices from the Middle Ages to the First World War. *Explorations in Economic History*, 38(4), 411–447. <https://doi.org/https://doi.org/10.1006/exeh.2001.0775>
- Allen, R. C. (2015). The high wage economy and the industrial revolution: a restatement. *The Economic History Review*, 68(1), 1–22. <http://www.jstor.org/stable/43910008>
- Allen, R. C., Murphy, T. E., y Schneider, E. B. (2012). The Colonial Origins of the Divergence in the Americas: A Labor Market Approach. *The Journal of Economic History*, 72(4), 863–894. <https://doi.org/DOI: 10.1017/S0022050712000629>
- Alvaredo, F., Bourguignon, F., Ferreira, F., y Lusting, N. (2023). *Seventy-five years of measuring income inequality in Latin America* (IDB Working Paper No. 01521). Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0005211>
- Álvarez, B., y Nicolini, E. (2010). *Income Inequality in the North-West of Argentina during the first globalization. Methodology and Preliminary Results*. en II Encuentro Anual, Asociación Española de Historia Económica, Madrid, 8 y 9 de septiembre de 2010.
- Álvarez, J., y Willebald, H. (2013). *Agrarian income distribution, land ownership systems, and economic performance: settler economies during the First Globalization* (PHES-UM Documentos de Trabajo No. 30). Facultad de Ciencias Sociales - Universidad de la República. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3993969>
- Arango, M. (1981). *Café e industria en Colombia 1850 - 1930*. Carlos Valencia Editores.
- Arroyo Abad, L. (2013). Inestabilidad, costo de vida y salarios reales en Venezuela en el siglo XIX. *América Latina en la historia económica*, 20(3), 114–137.
- Arroyo Abad, L. A. (2013). Persistent Inequality? Trade, Factor Endowments, and Inequality in Republican Latin America. *The Journal of Economic History*, 73(1), 38–78. <https://doi.org/DOI: 10.1017/S0022050713000028>
- Arroyo Abad, L., y Astorga, P. (2017). Latin American earnings inequality in the long run. *Cliometrica*, 11(3), 349–374.
- Arroyo Abad, L., Davies, E., y van Zanden, J. L. (2012). Between conquest and independence: Real wages and demographic change in Spanish America, 1530–1820. *Explorations in Economic History*, 49(2), 149–166. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.eeh.2011.12.001>

- Arroyo Abad, L., y van Zanden, J. L. (2016). Growth under Extractive Institutions? Latin American Per Capita GDP in Colonial Times. *The Journal of Economic History*, 76(4), 1182–1215. <https://doi.org/DOI: 10.1017/S0022050716000954>
- Astorga, P. (2017). Functional inequality in Latin America: news from the twentieth century. En L. Bértola y J. Williamson (Eds.), *Has Latin American Inequality Changed Direction?* (pp. 17–41). Cham: Springer International Publishing.
- Astorga, P. (2024a). Income shares south of the Rio Bravo, 1920-2011. *Revista Historia Económica de América Latina*, 1(I). <https://doi.org/10.62467/rheal.v1i1.93>
- Astorga, P. (2024b). Revealing the Diversity and Complexity behind Long-Term Income Inequality in Latin America: 1920–2011. *The Journal of Economic History*, 1–37. <https://doi.org/DOI: 10.1017/S0022050724000275>
- Astorga, P., FitzGerald, V., y Bergés, A. (2003). *Productivity growth in Latin America during the twentieth century* (Discussion Papers in Economic and Social History No 52). Oxford University.
- Avella Gómez, M. (2004). Antecedentes históricos de la deuda externa colombiana. De la Paz Británica a la Paz Americana. *Revista de Economía Institucional*, 6(11), 157–209.
- Avella Gómez, M. (2007). *El financiamiento externo de Colombia en el siglo XIX 1820-1920* (Borradores de Economía No. 477). Banco de la República. <https://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra477.pdf>
- Bambirra, V. (1978). *Teoría de la dependencia: una anticrítica*. Serie Popular Era.
- Banco Mundial. (2009). *World development report 2009: Reshaping economic geography*. The World Bank. <https://hdl.handle.net/10986/5991>
- Barro, R. J., y Ursúa, J. F. (2008). Macroeconomic crises since 1870. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 255–350. <https://dx.doi.org/10.1353/eca.0.0000>.
- Bartels, C., Kersting, F., y Wolf, N. (2023). Testing Marx. Income inequality, concentration, and socialism in late 19th century Germany. *Review of Economics and Statistics*, 1–44. https://doi.org/10.1162/rest_a_01305
- Bejarano, J. A. (1980). Los estudios sobre la historia del café en Colombia. *Cuadernos de economía (Santafé de Bogotá)*, 1(2), 115–140.
- Bejarano, J. A. (2015). El despegue cafetero (1900 - 1928). En J. A. Ocampo (Ed.), *Historia Económica de Colombia* (4a ed., pp. 165–183). Fondo de Cultura Económica y Fedesarrollo.

- Bell, P. (2012). *Colombia. Manual Comercial e Industrial* (2a ed.). Banco de la República.
- Beltrán Tapia, F., y Martínez Galarraga, J. (2020). Inequality and Growth in a Developing Economy: Evidence from Regional Data (Spain, 1860–1930). *Social Science History*, 44(1), 169–192. doi:10.1017/ssh.2019.44
- Bengtsson, E., y Molinder, J. (2024). Incomes and income inequality in Stockholm, 1870–1970: Evidence from micro data. *Explorations in Economic History*, 92, 1–17.
- Berdugo, E. (2019). *La industrialización en Bogotá entre 1830 y 1930*. Fundación Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- 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. *Investigaciones de Historia Económica*, 1(3), 135–176. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(05\)70022-9](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S1698-6989(05)70022-9)
- Bértola, L. (2016). *El PIB per cápita de Uruguay 1870-2016: una reconstrucción* (PHES-UM Documentos de Trabajo No.48). Facultad de Ciencias Sociales - Universidad de la República. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/27146>
- Bértola, L., Castelnovo, C., Rodríguez, 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*, 28(2), 307.
- Bértola, L., Castelnovo, C., y Willebald, H. (2009). *Income distribution in Brazil: 1870-1920*. en VIII Congreso Brasileiro de Historia Económica, Sao Paulo, 6 a 8 de septiembre de 2009.
- Bértola, L., Cortés, F., Gómez, N., Ocampo, J. A., Policardo, L., Punzo, L., Sánchez, E., y Sánchez-Ancochea, D. (2018). *América Latina en la historia de la desigualdad* (M. Puchet & A. Puyana, Eds.). Flacso-México.
- Bértola, L., y Ocampo, J. A. (2012). *The Economic Development of Latin America since Independence*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199662135.001.0001>
- Bértola, L., y Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica.
- Bértola, L., y Rodríguez Weber, J. (2009). *Between La Longue Durée, Globalization and the Expansion of the Frontier: Income Inequality in Chile 1860-1930*. en Conference: A Comparative Approach to Inequality and Development: Latin America and Europe, Madrid, 8 y 9 de mayo de 2009.

- Bértola, L., y Williamson, J. G. (2003). *Globalization in Latin America before 1940* (NBER Working Paper Series No. 9687). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w9687>
- Bolt, J., y van Zanden, J. (2014). The Maddison Project: collaborative research on historical national accounts. *The Maddison Project: collaborative research on historical national accounts*, 67(3), 627–651.
- Bolt, J., y van Zanden, J. L. (2024). Maddison-style estimates of the evolution of the world economy: A new 2023 update. *Journal of Economic Surveys*. <https://doi.org/10.1111/joes.12618>
- Bonet, J., y Meisel, A. (2007). El legado colonial y el desarrollo regional en Colombia. *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 25(3), 367–394. <https://doi.org/DOI: 10.1017/S0212610900000173>
- Botero, M. M. (2007). *La ruta del oro: una economía primaria exportadora: Antioquia, 1850-1890*. Ediciones EAFIT.
- Brew, R. (1977). *El desarrollo económico de Antioquia desde la Independencia hasta 1920*. Banco de la República.
- Bulmer-Thomas, V. (2003). *The economic history of Latin America since independence*. Cambridge University Press.
- Bulmer-Thomas, V. (2017). *La historia económica de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica.
- Busso, M., y Messina, J. (2020). La crisis de la desigualdad: América Latina y el Caribe en la encrucijada. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Camacho Roldán, S. (1878). La agricultura en Colombia. En *Escritos sobre economía y política*. Instituto Colombiano de Cultura.
- Camacho Roldán, S. (1893). *Escritos Varios* (2a ed., Vol. 1). Editorial Incunables.
- Camacho Roldán, S. (1923). *Memorias de Salvador Camacho Roldán*. Editorial Bedout.
- Cárdenas, M., Pontón, A., y Trujillo, J. P. (1993). Convergencia y migraciones interdepartamentales en Colombia: 1950-1983. *Coyuntura económica*, 23(1), 111–137.
- Cardoso, F. E., y Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI Editores.

- Carrillo, T. (1998). Proyecto cuentas nacionales de Venezuela 1800-1830. Soportes estadísticos. En *Caracas: Banco Central de Venezuela* (Vol. 1). Banco Central de Venezuela.
- Castañeda Garza, D., y Bengtsson, E. (2020). *Income Inequality in Mexico 1895-1940: Industrialization, Revolution, Institutions* (Lund Papers in Economic History. General Issues No. 2020:212). Lund University. https://lucris.lub.lu.se/ws/portalfiles/portal/77326250/LUPEH_212.pdf
- CEPAL. (1987). *Raul Prebisch: Un aporte al estudio de su pensamiento*. Comisión Económica para América Latina.
- Cepeda Emiliani, L., y Meisel, A. (2014). ¿Habrá una segunda oportunidad sobre la tierra? Instituciones coloniales y disparidades económicas regionales en Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 16(31), 287–310.
- Ciccarelli, C., y Dall Schmidt, T. (2022). The impact of history on regional development. *Review of Regional Research*, 42(3), 219–225.
- CINEP. (1998). *Colombia. País de regiones*. Centro de Investigaciones y Educación Popular. <https://www.centrodememoriahistorica.gov.co/micrositios/balances-jep/tierras.html>
- Clark, C. (1932). *National Income 1924–1931*. Routledge.
- CNMH. (2018, junio 15). *¿De quién es la tierra en Colombia?* . <https://www.centrodememoriahistorica.gov.co/micrositios/balances-jep/tierras.html>
- Coatsworth, J. H. (2008). Inequality, institutions and economic growth in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 40(3), 545–569.
- Coatsworth, J. H. (2012). Desigualdad, instituciones y crecimiento económico en América Latina. *Economía*, 35(69), 204–230.
- Colmenares, S. (2017). *La inserción de economías regionales periféricas al mercado mundial: el caso del tabaco en el Caribe colombiano, 1850-1914* [Tesis de doctorado. Universidad de Barcelona]. Repositorio institucional TDX. <http://hdl.handle.net/10803/461455>.
- Correa, R., y Santiago, J. (2015). Ferrocarriles y soberanía: el ferrocarril de Panamá, 1850-1903. *América Latina en la historia económica*, 22(2), 28–49.
- Cortes, R. (1994). *Estimaciones del Producto Bruto Interno de Argentina 1875-1935* (Documentos de Trabajo No. 3). Departamento de Economía - Universidad de San Andrés.

- Cotes, M. (1893). *Régimen alimenticio de los jornaleros de la Sabana de Bogotá*. Imprenta de la Luz.
- Cueva, A., y Calvo, P. (1974). Problemas y perspectivas de la teoría de la dependencia. *Revista Economía*, 62, 9–41.
- De Corso, G. (2013). El crecimiento económico de Venezuela, desde la oligarquía conservadora hasta la revolución bolivariana: 1830-2012. Una visión cuantitativa. *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 31(3), 321–357. <https://doi.org/DOI: 10.1017/S0212610913000190>
- De Corso, G. (2019). Crecimiento económico colombiano de 1888 a 2013: una nueva serie del producto interno bruto. *Revista de Economía Institucional*, 21(40), 259–289.
- Deininger, K., y Squire, L. (1996). A new data set measuring income inequality. *The World Bank Economic Review*, 10(3), 565–591.
- Di Filippo, A. (2017). El Estructuralismo Latinoamericano: validez y vigencia en el siglo XXI. *Entrelíneas de la Política Económica*, 48, 3–8. http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/59839/Documento_completo__.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Díaz, C. (2018). La gente del puerto seco de Bogotá: la población de la plaza de San Victorino en 1859. *Revista Memoria*, 19, 26–41.
- Díaz, J., Lüders, R., y Wagner, G. (2007). *Economía Chilena 1810-2000 Producto Total y Sectorial Una Nueva Mirada* (Documento de Trabajo No. 315). Pontificia Universidad Católica de Chile. <https://www.economia.uc.cl/docs/doctra/dt-315.pdf>
- Dobado González, R., y García Montero, H. (2010). Colonial Origins of Inequality in Hispanic America? Some Reflections Based on New Empirical Evidence. *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(2), 253–277. <https://doi.org/DOI: 10.1017/S0212610910000108>
- Dobado, R. (2009). *Herencia colonial y desarrollo económico en Iberoamérica* (Documentos de Trabajo No. 2009-004). Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales - Universidad Complutense de Madrid.
- Dos Santos, T. (1970). *Dependencia y cambio social*. Centro de Estudios Socio Económicos, Universidad de Chile. <https://books.google.com.co/books?id=IFc-AAAAYAAJ>
- Duque, L., Friede, J., y Jaramillo, J. (1963). *Historia de Pereira*. Club Rotatorio de Pereira.
- Echavarría, J. J. (1982). La deuda externa colombiana durante los 20s y los 30s. Algunas enseñanzas para el presente. *Coyuntura Económica*, 12(2), 85–119.

- Engerman, S. L., y Sokoloff, K. L. (2002). Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economies. *Economía*, 3(1), 41–109. <http://www.jstor.org/stable/20065432>
- Estrada Orrego, V. (2017). ¿Cuántos somos? Una historia de los censos civiles y de la organización estadística en Colombia en la primera mitad del siglo XX. *Historia Crítica*, 64, 141–160.
- Fals-Borda, O. (1976). *Capitalismo, hacienda y poblamiento: Su desarrollo en la Costa Atlántica* (2a ed.). Punta de Lanza.
- Fischer, T. (1995). Empresas extranjeras en el sector del oro y de la plata en Colombia, 1870-1914. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, 32(39), 61–84.
- FitzGerald, V. (2008). Economic development and fluctuations in earnings inequality in the very long run: The evidence from Latin America 1900–2000. *Journal of International Development*, 20(8), 1028–1048.
- Flórez Bolívar, R. A. (2012). Economía agrícola y circuitos comerciales en el Estado Soberano de Bolívar, 1857-1886. *Memorias: Revista Digital de Historia y Arqueología desde el Caribe*, 16, 131–164.
- Flórez, C., y Romero, O. L. (2010). La demografía de Colombia en el siglo XIX. En *Economía de Colombia en el siglo XIX*. Fondo de Cultura Económica.
- Franco, A. (2022). Economía política y desarrollo en la Zona Bananera (Magdalena, Colombia), 1850–1930. *Regions and Cohesion*, 12(3), 21–46.
- Furtado, C. (1976). *La economía latinoamericana: formación histórica y problemas contemporáneos*. Siglo XXI.
- Galindo, A. (1978). *Estudios económicos y fiscales*. Ediciones Sol y Luna.
- Galli, S., Theodoridis, D., y Rönnbäck, K. (2023). Economic inequality in Latin America and Africa, 1650 to 1950: Can a comparison of historical trajectories help to understand underdevelopment? *Economic History of Developing Regions*, 38(1), 41–64.
- García Jimeno, C. (2005). *Colonial institutions and long-run economic performance in Colombia: is there evidence of persistence?* (Documento CEDE No. 2005-59). Universidad de los Andes. <http://hdl.handle.net/1992/7967>
- García Jimeno, C., y Robinson, J. (2010). Élite, prosperidad y desigualdad: Los determinantes de la detentación de cargos públicos en Antioquia durante el siglo XIX. En R. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía Colombiana del Siglo XIX* (pp. 617–668). Fondo de Cultura Económica.

- Geary, F., y Stark, T. (2002). Examining Ireland's post-famine economic growth performance. *The Economic Journal*, 112(482), 919–935.
- Gómez Cely, Á., Molano, U., y Silva, S. J. (2010). Textiles en Colombia al finalizar el siglo XIX: producción artesanal, importación e industrialización. *Cuadernos de Curaduría*, 11, 1–28.
- Gómez León, M. (2021). The Kuznets Curve in Brazil, 1850-2010. *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 39(1), 37–61. <https://doi.org/DOI:10.1017/S0212610920000166>
- Gómez, N. (2017). *Banano y cambio en el paisaje del departamento del Magdalena (1900-1930)*. [Maestría en Geografía]. Universidad de los Andes.
- González, M. (1979). La hacienda colonial y los orígenes de la propiedad territorial en Colombia. *Cuadernos Colombianos*, 3(12), 569–590.
- Graham, H. C. (1912). *Coffee: Production, Trade, and Consumption by Countries*. US Government Printing Office.
- GRECO. (1999). *El desempeño macroeconómico colombiano. Series estadísticas (1905 - 1997), segunda versión*. (Borradores de Economía No 121). Banco de la República.
- GRECO. (2004). *El crecimiento económico colombiano en el siglo XX*. Banco de la República y Fondo de Cultura Económica.
- Gunder Frank, A. (1973). *Lumpen-Burguesía: Lumpen-Desarrollo. Dependencia, Clase y Política en América Latina*. Ediciones Periferia S.R.L.
- Gutiérrez, J. (1872). *Impresiones de un viaje a América: diario ilustrado de viajes por Colombia, 1871-1873* (Vol. 8). Banco de la República. <https://www.banrepcultural.org/blaavirtual/gdea/transcripcion-tomoVIII.pdf>
- Gutiérrez, R. (1921). *Monografías* (Vol. 2). Imprenta Nacional.
- Harberger, A. C. (1969). La tasa de rendimiento de capital en Colombia. *Revista de Planeación y Desarrollo*, 1(3), 3–42.
- Herranz-Loncán, A., y Peres-Cajías, J. A. (2016). Tracing the reversal of fortune in the Americas: Bolivian GDP per capita since the mid-nineteenth century. *Cliometrica*, 10(1), 99–128. <https://doi.org/10.1007/s11698-015-0125-2>
- IGAC. (2023). *Fragmentación y distribución de la propiedad rural en Colombia* (1a ed.). Instituto Geográfico Agustín Codazzi.

- Jaramillo, R. L. (1988). La colonización antioqueña. En J. O. Melo (Ed.), *Historia de Antioquia* (pp. 177–208). Suramericana.
- Jiménez, A. (2007). El gaitanismo en Boyacá: de la derrota presidencial a las resonantes victorias. *Educación Y Ciencia*, 10, 143–158.
- Junguito, R. (2010). Las finanzas públicas en el siglo XIX. En A. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía Colombiana del Siglo XIX* (pp. 41–129). Fondo de Cultura Económica.
- Junguito, R., y Rincón, H. (2004). *La política fiscal en el siglo XX en Colombia* (Borradores de Economía No. 318). Banco de la República.
- Kalmanovitz, S. (1982). *El desarrollo de la agricultura en Colombia* (2a ed.). Carlos Valencia Editores.
- Kalmanovitz, S. (1983a). *El desarrollo tardío del capitalismo. Un enfoque crítico de la teoría de la dependencia*. Universidad Nacional de Colombia y Siglo XXI.
- Kalmanovitz, S. (1983b). Los orígenes de la industrialización en Colombia: 1890-1929. *Cuadernos de economía*, 5(5), 79–126.
- Kalmanovitz, S. (1994). *Economía y Nación. Una breve historia de Colombia. Cuarta edición corregida y aumentada* (4a ed.). Editores Tercer Mundo.
- Kalmanovitz, S. (2006). El PIB de la Nueva Granada en 1800: auge colonial, estancamiento republicano. *Revista de Economía Institucional*, 8(15), 161–183.
- Kalmanovitz, S. (2008). Consecuencias económicas de la independencia en Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 10(19), 207–233.
- Kalmanovitz, S. (2012). El federalismo y la fiscalidad del Estado Soberano de Panamá, 1850-1886. *Revista de Economía Institucional*, 14(27), 99–145.
- Kalmanovitz, S., y López, E. (2009). *Las cuentas nacionales de Colombia en el siglo XIX*. Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- Kuntz-Ficker, S. (2019). *La primera era exportadora reconsiderada: una revaloración de su contribución a las economías latinoamericanas*. El Colegio de México. <https://doi.org/10.2307/j.ctv15tt6wh>
- Kuznets, S. (1941). *National Income and Its Composition, 1919-1938* (Vol. 1). National Bureau of Economic Research, Inc. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:nbr:nberbk:kuzn41-1>

- LeGrand, C. (1984). De las tierras públicas a las propiedades privadas: acaparamiento de tierras y conflictos agrarios en Colombia. 1870-1936. *Lecturas de economía*, 13, 14–50.
- LeGrand, C. (1988). *Colonización y protesta campesina en Colombia (1850-1950)*. Universidad Nacional de Colombia.
- LeGrand, C. (1989). El conflicto de las bananeras. En Á. Titado Mejía (Ed.), *Nueva Historia de Colombia* (Vol. 3). Editorial Planeta.
- 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.
- Londoño, J. (2003). Lisandro Caicedo: un empresario territorial caucano. En C. Dávila (Ed.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX y XX. Una colección de estudios recientes* (Vol. 1, pp. 407–442). Editorial Norma, CEPAL y Universidad de los Andes.
- Londoño, J. L. (1995). Distribución del ingreso y desarrollo económico. En *Banco de la República-Fedesarrollo. Primera edición, tercer mundo editores*. Tercer Mundo Editores, Banco de la República, Fedesarrollo.
- Londoño, O. (2011). El territorio y las reformas constitucionales de Rafael Reyes. *Criterio Jurídico*, 11(1), 183–204.
- López Uribe, M. del P. (2011). *Salarios, vida cotidiana y condiciones de vida en Bogotá durante la primera mitad del siglo XX*. Ediciones Uniandes.
- Lora, E., y Prada, S. I. (2023). *Técnicas de medición económica: metodología y aplicaciones en Colombia* (6a ed.). Universidad Icesi; Centro de Investigación en Economía y Finanzas (CIENFI); <https://doi.org/10.18046/EUI/tme.6>
- Machado, A. (1988). *El Café. De la aparcería al capitalismo* (2a ed.). Tercer Mundo Editores.
- Machado, A. (2001). El café en Colombia a principios del siglo XX. En G. Misas (Ed.), *Desarrollo económico y social en Colombia siglo XX* (pp. 77–97). Universidad Nacional de Colombia.
- Maloney, W. F., y Valencia Caicedo, F. (2016). The persistence of (subnational) fortune. *The Economic Journal*, 126(598), 2363–2401.

- McFarlane, A. (1997). *Colombia antes de la independencia: economía, sociedad y política bajo el dominio Borbón*. Banco de la República.
- McGreevey, W. (1975). *Historia económica de Colombia 1845-1930*. Ediciones Tercer Mundo.
- McGreevey, W. (2017). *Historia económica de Colombia, 1845-1930*. Ediciones Uniandes.
- Meisel, A. (1993). Polarización o convergencia? A propósito de Cárdenas, Pontón y Trujillo. *Coyuntura Económica*, 23(2), 153–160.
- Meisel, A. (2010). *Enfermedad holandesa y exportaciones de banano en el Caribe colombiano: 1910-1950* (Cuadernos de Historia Económica y Empresarial No. 26). Centro de Estudios Económicos Regionales - Banco de la República.
- Meisel, A. (2011a). *El PIB de la república de la Nueva Granada en 1846: ¿Qué nos dice acerca del impacto económico de la Independencia?* (Cuadernos de Historia Económica y Empresarial No. 29). Centro de Estudios Económicos Regionales - Banco de la República.
- Meisel, A. (2011b). *¿Por qué perdió la Costa Caribe el siglo XX?* Banco de la República.
- Meisel, A. (2014). No reversal of fortune in the long run: geography and spatial persistence of prosperity in Colombia, 1500–2005. *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 32(3), 411–428.
- Meisel, A., y Hahn, L. (2020). Regional Economic Inequality in Colombia, 1926–2018. En D. Tirado Fabregat, M. Badia Miro, y H. Willebald (Eds.), *Time and Space Latin American Regional Development in Historical Perspective*. Palgrave Macmillan.
- Meisel, A., Ramírez-Giraldo, M. T., y Jaramillo-Echeverri, J. (2016). Too late but profitable: Railroads in Colombia during 1920–1950. *Investigaciones de Historia Económica-Economic History Research*, 12(3), 165–180.
- Meisel, A., y Romero-Prieto, J. (2017). *La mortalidad de la Guerra de los Mil Días: 1899-1902* (Cuadernos de Historia Económica y Empresarial No.43). Centro de Estudios Económicos Regionales - Banco de la República.
- Mejía, A. (1979). Roger Brew. El desarrollo económico de Antioquia desde la Independencia hasta 1920. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 9, 151–153.
- Mejía, J. (2015). Crecimiento económico de largo plazo en Antioquia, Colombia. Estimación del PIB, 1800-1913. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 507–577.

- Mejía, J. (2016). Reconstrucción de PIB regionales en Colombia (1800-2015): una revisión crítica de las fuentes y los métodos. *Sociedad y Economía*, 30, 305–334.
- Melo, J. O. (2015). Las vicisitudes del modelo liberal (1850 - 1899). En J. A. Ocampo (Ed.), *Historia Económica de Colombia* (pp. 111–164). Fondo de Cultura Económica.
- Milanovic, B., Lindert, P. H., y Williamson, J. G. (2011). Pre-industrial inequality. *The economic journal*, 121(551), 255–272.
- Modalsli, J. (2018). The regional dispersion of income inequality in nineteenth-century Norway. *Explorations in Economic History*, 67, 62–79.
- Molema, M., y Svensson, S. (2020). *Regional economic development and history*. Routledge.
- Monroy, A., y Rodríguez, V. (2021). Una visión comparada de las constituciones de 1863 y 1886. *Revista Via Iuris*, 31, 1–27.
- Monsalve, D. (1927). *Colombia Cafetera*. Artes Gráficas.
- Monsalve, D. (2017). *Colombia Cafetera* (2a ed.). Banco de la República.
- Morrisson, C., y Snyder, W. (2000). The income inequality of France in historical perspective. *European Review of Economic History*, 4(1), 59–83.
- Naciones Unidas. (2020). *Inequality in a rapidly changing world*. Department of Economic and Social Affairs - United Nations.
- Nieto Arteta, L. E. (1997). *El café en la sociedad colombiana*. (10a ed.). El Áncora Editores.
- North, D. (1994). El desempeño económico a lo largo del tiempo. *El Trimestre Económico*, 61(244–4), 567–583. <http://www.jstor.org/stable/20856741>
- North, D. (2012). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Ocampo, J. A. (1984). *Colombia y la economía mundial: 1830-1910*. Siglo Veintiuno Editores y Fedesarrollo.
- Ocampo, J. A. (2008). Los paradigmas del desarrollo en la historia latinoamericana. En O. Altimir, E. Iglesias, y J. L. Machinea (Eds.), *Hacia la revisión de los paradigmas del desarrollo en América Latina* (pp. 17–69). Comisión Económica para América Latina.
- Ocampo, J. A. (2021). *Una historia del sistema financiero colombiano*. Asobancaria, Bancoldex y MNR.
- Ocampo, J. A., y Colmenares, S. (2019). Exportaciones y desarrollo económico en Colombia: una perspectiva regional 1830 - 1929. En S. Kuntz-Ficker (Ed.), *La primera era*

exportadora reconsiderada: Una revaloración de su contribución a las economías latinoamericanas (pp. 231–275). El Colegio de México.

Ocampo, J. A., y Romero, C. A. (2023). *Crecimiento económico colombiano y sus efectos sobre el desarrollo social y regional, 1905-2019*. Banco de la República.

Ojeda, D. (2004). *Economía ganadera, ocupación del territorio y conflicto por la tierra en la región del Sinú, 1900-1930* [Tesis de grado Universidad de los Andes]. Repositorio institucional Seneca. <http://hdl.handle.net/1992/21646>.

Ospina Vásquez, L. (1974). *Industria y protección en Colombia 1810 - 1930* (2a ed.). Oveja Negra.

Pachón, Á., y Ramírez, M. T. (2006). *La infraestructura de transporte en Colombia durante el siglo XX*. Fondo de Cultura Económica.

Palacios, M. (2002). *El café en Colombia 1850 - 1970. Una historia económica, social y política* (3a ed.). El Colegio de México, Universidad de los Andes y Editorial Planeta.

Palacios, M. (2009). *El café en Colombia, 1850-1970. Una historia económica, social y política*. (4a ed.). El Colegio de México.

Palacios, M., y Safford, F. (2012). *Historia de Colombia. País fragmentado, sociedad dividida*. Ediciones Uniandes, Facultad de Administración.

Pardo, A. P. (1972). *Geografía económica y humana de Colombia*. Ediciones Tercer Mundo.

Parsons, J. (1997). *La colonización antioqueña en el occidente de Colombia* (4a ed.). Banco de la República - El Áncora Editores.

Pérez, L. (2020). *Historia de la salubridad en Santander. Representaciones sobre policía, sanidad, beneficencia, higiene y salud pública del estado nación colombiano durante el siglo XIX*, (Vol. 2). Universidad Industrial de Santander.

Piketty, T. (2015). *El Capital del Siglo XXI*. RBA Libros.

Pinto, J., y Kalmanovitz, S. (2017). Fiscalidad en el Estado Soberano del Tolima, 1863-1885. *Revista de Economía Institucional*, 19(36), 175–201.

Posada, C. E., y Rojas, A. (2008). *El crecimiento económico colombiano: datos nuevos y modelos viejos para interpretar el período 1925-2000* (Borradores de Economía No. 480). Banco de la República.

Posada, E. (1988). La ganadería en la Costa Atlántica colombiana, 1870-1950. *Coyuntura económica*, 18(3), 143–175.

- Posada, E. (1998). El Caribe Colombiano: Una Historia Regional (1870–1950). En *Colombia, Banco de la República*. Banco de la República y Ancora Editores q.
- Prados de la Escosura. (2007). Inequality and Poverty in Latin America: A Long-Run Exploration. En T. Hatton, K. O'Rourke, y A. Taylor (Eds.), *The New Comparative Economic History: Essays in Honor of Jeffrey G. Williamson* (pp. 291–315). MIT Press.
- Prados de la Escosura, L. (2009). Lost Decades? Economic Performance in Post-Independence Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 41(2), 279–307. <https://doi.org/DOI: 10.1017/S0022216X09005574>
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. Fondo de Cultura Económica.
- Price, M., y Sommeiller, E. (2014). The Increasingly Unequal States of America. Income inequality by State, 1917 to 2011. En *report, Economic Policy Institute, Washington DC* (Vol. 19).
- Quijano, A. (1968). Dependencia, cambio social y urbanización en Latinoamérica. *Revista Mexicana de Sociología*, 30(3), 525–570.
- Restrepo, V. (1888). *Estudio sobre las minas de oro y plata de Colombia*. Imprenta de Silvestre y compañía.
- Reyes, A. (1978). *Latifundio y poder político: la hacienda ganadera en Sucre* (Vol. 2). Centro de Investigación y Educación Popular.
- Rodríguez, O. (1971). *Informe sobre las críticas a la concepción de la CEPAL*. Comisión para América Latina y el Caribe.
- Rodríguez Weber, J. (2009). *Los tiempos de la desigualdad. La distribución del ingreso en Chile 1860-1930* [Tesis de Maestría en Historia Económica, Universidad de la República (Uruguay)]. Repositorio institucional Colibrí. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/7717>.
- Rodríguez Weber, J. (2011). Globalización, expansión de la frontera y desigualdad en Chile durante el auge salitrero (1880–1905). *Investigaciones de Historia Económica*, 7(1), 21–55. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(11\)70002-9](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S1698-6989(11)70002-9)
- Rodríguez Weber, J. (2014). *La economía política de la desigualdad de ingreso en Chile: 1850-2009* [Tesis de Doctorado. Universidad de la República (Uruguay)]. Repositorio institucional Colibrí. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/8028>.

- Rodríguez Weber, J. (2017). Nuevas estimaciones de distribución del ingreso en Colombia entre 1938 y 1988. Metodología de estimación y principales resultados. *Cuadernos de Economía*, 36(SPE72), 43–76.
- Rodríguez Weber, J. (2018). *Alta desigualdad en América Latina: desde cuándo y por qué*. (PHES-UM Documento de Trabajo No. 51). Facultad de Ciencias Sociales - Universidad de la República.
- Rosés, J. R., y Wolf, N. (2018). Regional economic development in Europe, 1900–2010: A description of the patterns. En *The Economic Development of Europe's Regions* (pp. 3–41). Routledge.
- Ryckbosch, W. (2016). Economic inequality and growth before the industrial revolution: the case of the Low Countries (fourteenth to nineteenth centuries). *European Review of Economic History*, 20(1), 1–22.
- Safford, F. R. (1965). *Commerce and enterprise in central Colombia, 1821-1870* [Tesis de Doctorado. Universidad de Columbia]. Universidad de Columbia.
- Salas Aron, E. (2021). *Los límites del progreso argentino. Desarrollo productivo, economías regionales y distribución del ingreso en la Argentina de la Primera Globalización (1895-1914)* [Tesis de Maestría. Universidad de la República (Uruguay)]. Repositorio institucional Colibrí. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/32889>.
- Sandoval, Y., y Echandía, C. (1986). La historia de la quina desde una perspectiva regional: Colombia, 1850-1882. *Anuario colombiano de historia social y de la cultura*, 13–14, 153–187.
- Seminario, B. (2016). *El desarrollo de la economía peruana en la era moderna: precios, población, demanda y producción desde 1700*. Universidad del Pacífico.
- Solimano, A. (2003). Globalización y migración internacional: la experiencia latinoamericana. *Revista de la CEPAL*, 80, 55–72.
- Stanley, J., y Stein, B. (1970). *La herencia colonial en América Latina*. Siglo XXI Editores.
- Stone, I. (1977). British direct and portfolio investment in Latin America before 1914. *The Journal of Economic History*, 37(3), 690–722.
- Sunkel, O. (1978). La dependencia y la heterogeneidad estructural. *El trimestre económico*, 45(177 (1), 3–20.
- Sunkel, O. (1989). Institucionalismo y Estructuralismo. *Revista de la CEPAL*, 38, 147–156.

- Sunkel, O., y Paz, P. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo Veintiuno Editores.
- Tafunell, X. (2013). La formación de capital en América Latina: Un siglo y medio de dinámica macroeconómica. *Revista de la CEPAL*, 109, 7–28.
- Tirado Fabregat, D., Badia Miró, M., y Willebald, H. (2020). *Time and Space: Latin American Regional Development in Historical Perspective*. Springer International Publishing.
- Tirado Mejía, Á. (1971). *Introducción a la historia económica de Colombia* (2a ed.). Universidad Nacional de Colombia.
- Tirado Mejía, Á. (1978). Aspectos de la colonización antioqueña. *Revista de Extensión Cultural*, 7, 19–27. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/57280>
- Tirado Mejía, Á. (2019). *Introducción a la historia económica de Colombia* (23a ed.). Editorial Universidad de Antioquia.
- Tirado Mejía, A., López Díez, J. C., Álvarez Múnera, J. R., Vélez Vallejo, R., Leibovich, J., y González Sanguino, N. (2017). *Federación Nacional de Cafeteros de Colombia 1927-2017, 90 años. Vivir el café y sembrar el futuro*. Editorial EAFIT; FNC. <https://biblioteca.cenicafe.org/handle/10778/4277>
- Toro, Á. L. (1968). Migración y cambio social en Antioquia durante el siglo XIX. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 2(3), 351–403.
- Torres, G. (1945). *Historia de la moneda en Colombia*. Imprenta del Banco de la República.
- Tovar, B. (1989). La economía colombiana (1886 - 1922). En Á. Tirado Mejía (Ed.), *Nueva Historia de Colombia: Economía, Café, Industria* (Vol. 5, pp. 9–51). Editorial Planeta.
- Tribín, A. M. (2006). *Tasa de rendimiento del capital en Colombia para el periodo entre 1990 y 2001* (Borradores de Economía No. 398). Banco de la República.
- Urrutia, M. (2007). *Precios y salarios urbanos en el Siglo XIX* (Documento CEDE No. 25). Universidad de los Andes.
- Urrutia, M. (2010). Precios y salarios urbanos en el siglo XIX. En A. Meisel y M. Ramírez (Eds.), *Economía Colombiana del siglo XIX* (pp. 7–40). Fondo de Cultura Económica.
- Urrutia, M., y Arrubla, M. (1970). *Compendio de estadísticas históricas de Colombia*. Universidad Nacional de Colombia.
- Urrutia, M., y Ruiz, M. (2010). Ciento setenta años de salarios reales en Colombia. *Ensayos sobre política económica*, 28(63), 154–189.

- Valencia, H. (1987). *Cartas de batalla. Una crítica del constitucionalismo colombiano*. Universidad Nacional de Colombia y CEREC.
- Valencia Llano, A. (1993). Empresarios y políticos en el estado soberano del Cauca 1860-1895. En *Cali: Facultad de Humanidades, Universidad del Valle*. Universidad del Valle - Facultad de Humanidades.
- Van Ausdal, S. (2009). Potreros, ganancias y poder: una historia ambiental de la ganadería en Colombia, 1850-1950. *Historia Crítica*, 39, 126–149.
- van Zanden, J. L., d’Ercole, M. M., Malinowski, M., y Rijpma, A. (2021). *How was life? Volume II: New perspectives on well-being and global inequality since 1820* (Vol. 2). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/3d96efc5-en>
- Vergara, F. J. (1901). *Nueva geografía de Colombia: escrita por regiones naturales*. Imprenta Vapor.
- Viloria de la Hoz, J. (2014). *Empresarios del Caribe colombiano: historia económica y empresarial del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena, 1870-1930* (Vol. 1). Banco de la República.
- Weffort, F. C. (1994). Notas sobre la “teoría de la dependencia”: ¿teoría de clases o ideología nacional? *Política y Sociedad*, 17, 97–106.
- Willebald, H. (2015). Distributive patterns in settler economies: agricultural income inequality during the First Globalization (1870-1913). *Historia agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 66, 75–104.
- Williamson, J. G. (1965). Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns. *Economic development and cultural change*, 13(4, Part 2), 1–84.
- Williamson, J. G. (1999). Real wages inequality and globalization in Latin America before 1940. *Revista de Historia Económica*, 17, 101–142.
- Williamson, J. G. (2002). Land, Labor and Globalization in the Third World, 1870-1940. *The Journal of Economic History*, 62(1), 55–85. <https://doi.org/DOI:10.1017/S0022050702044030>
- Williamson, J. G. (2009a). *Five centuries of Latin American inequality* (NBER Working Paper Series No. 15305). National Bureau of Economic Research.
- Williamson, J. G. (2009b). *History without evidence: Latin American inequality since 1491* (NBER Working Paper Series No. 1766). National Bureau of Economic Research.

Williamson, J. G. (2010). Five centuries of Latin American income inequality. *Revista de Historia Economica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(2), 227–252.

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.