

Precios y circulación del excedente en las economías rurales: una aproximación analítica*

DOMINGO GALLEGO MARTINEZ **

RESUMEN: El objeto de este artículo es analizar las funciones que los sistemas de precios relativos cumple en el proceso de distribución del excedente en comunidades rurales con cierto grado de diferenciación patrimonial entre sus miembros y de desarrollo de las relaciones mercantiles entre ellos y con el exterior.

Palabras clave: historia, agricultura, economía, precios.

ABSTRAT: This article aims to analyse the functions carried out by relative price systems in the surplus distribution process which is found in rural communities with a certain degree of hederitary differentiation among their members and of domestic and foreign trading growth.

Key words: history, agriculture, economics, price.

1. INTRODUCCION

1. El objetivo de este trabajo es analítico y no empírico. Es decir, no se estudia ningún caso histórico concreto sino que tan sólo se ofrecen algunas reflexiones sobre

* Este artículo debe mucho a los comentarios de Vicente Pinilla Navarro y de Julio Sánchez, ambos compañeros de la Universidad de Zaragoza. También pude mejorarlo gracias a las críticas que me hicieron algunos de los asistentes al IV Coloquio del Seminario de Historia Agraria (Torremolinos, 1991).

** Profesor Titular de Historia e Instituciones Económicas. Dto. de Estructura e Historia Económica y Economía Pública. Facultad de CC.EE., Univ. de Zaragoza, 50005 Zaragoza.

el trasvase de excedente de unos grupos sociales a otros a través de los procesos de intercambio comercial de los distintos bienes y servicios.

Lo que se pretende es, tan solo, perfilar algo más algunas piezas del complejo engranaje lógico disponible para el análisis económico de la sociedad agraria. En concreto, la hipótesis central que se presenta en este trabajo es que las características de los mercados agrarios (los de la tierra, el trabajo y otros medios de producción así como los de productos finales o el del crédito) son claves para entender el proceso de formación de precios y por lo tanto, los de circulación y apropiación mercantil del excedente generado en las explotaciones agrarias.

Se supone también que los tipos de mercados y las posibilidades que en ellos tienen las unidades de decisión agraria, están muy condicionados por la distribución de la riqueza y por el contexto institucional en el que la comunidad rural se desenvuelve.

Los mercados a los que se hace referencia son aquellos en los que las unidades de decisión agrarias negocian para comprar o vender medios de producción o mercancías terminadas y también, para comprar o vender los servicios productivos del trabajo, la tierra o el crédito. Es decir, son mercados locales o comarcales en los que se relacionan entre sí los distintos sectores componentes de la sociedad agraria.

El ámbito temporal abarcado es la época del capitalismo liberal que, para los objetivos perseguidos y para el caso español, lo podemos situar entre mediados del siglo XIX y la década de 1930. Indudablemente, lo poco que aún conocemos sobre la sociedad agraria española de este período ha influido notablemente en este trabajo pero creo que las conclusiones que de él se derivan pueden tener una aplicación más amplia.

Las características básicas de la sociedad agraria considerada son las siguientes. Primera: la mayor parte de la riqueza de la comunidad está en manos privadas (privatizada o usufructada) y desigualmente repartida. Segunda: la gran mayoría de las unidades de decisión de esta comunidad tienen a su cargo alguna explotación agraria, lo que implica que estas son de muy diversos tamaños y que en muchos casos difícilmente pueden ser, por su pequeña dimensión, el único soporte de la reproducción de la familia. Tercera: con la excepción de los impuestos no existen en esta sociedad mecanismos coercitivos de apropiación del excedente: las relaciones que se establecen en el mercado entre las partes contratantes serán los principales responsables de la distribución. Cuarta: la mayoría de las unidades de decisión que forman parte de esta comunidad participan con regularidad en varios mercados, en unos casos inducidas por la necesidad de conseguir los medios para subsistir y hacer frente a las obligaciones contractuales, en otros, por el aliciente de la acumulación. Por último, las sociedades consideradas están conectadas con el exterior tanto institucional como comercialmente.

El hilo argumental del trabajo se desarrolla en epígrafe II que, a su vez, ha quedado dividido en cinco puntos.

En ellos, sucesivamente, se plantea el problema de las funciones de los precios como redistribuidores del excedente (segundo punto), se definen varios conceptos para su análisis (tercer punto), se analiza la relación entre los precios locales y los que rigen en los mercados externos (cuarto punto) y en este contexto se estudian los efectos de las

funciones redistributivas de los precios sobre su papel en la asignación de recursos y en la reproducción del aparato productivo (quinto y sexto punto). En las conclusiones se hace una evaluación de las posibilidades y límites del enfoque analítico propuesto.

He creído conveniente realizar la argumentación del texto sin recurrir a la formalización de cada uno de los conceptos utilizados. Para evitar las posibles imprecisiones que esa decisión pudiera acarrear e incluido, en el anexo I, una reconstrucción formalizada del hilo argumental del texto y de las principales definiciones que en él aparecen. En el anexo II, hago algunas propuestas sobre el posible tratamiento del autoconsumo y de los gastos en bienes de consumo, así como una reflexión sobre el concepto de excedente y de tipo de excedente.

2. LAS FUNCIONES DE LOS PRECIOS

2. Es casi evidente que las peculiaridades de cada mercado local de un bien o servicio concreto tienen bastante que ver, aunque no solo, con las circunstancias locales. Los distintos tipos de imperfecciones que podemos atribuir a cada mercado (monopolio, cierto grado de oligopolio en uno u en otro sentido, segmentación o interconexión de mercados) o las distintas posibilidades de negociación en mercados a los que sea razonable atribuir el adjetivo del competitivo, no son cuestiones coyunturales o casuales sino que probablemente son tan estables como las características de la sociedad que las induce.

Si observamos las imperfecciones en los mercados como resultado de las estrategias desplegadas para favorecer el proceso de acumulación de aquellas unidades de decisión que tienen la capacidad de imponerlas resultará que la prepotencia patrimonial de algunos grupos sociales será la base en la que se apoye su superioridad en la negociación mercantil con los demás miembros de la comunidad.

Esta prepotencia, si se administra bien, debe repercutir, entre otras cosas, en los precios a los que realizan o compran los distintos bienes y servicios provocando, finalmente, la obtención de un excedente extraordinario respecto a los miembros de la comunidad menos poderosos o más débiles.

La capacidad de generar mayor o menor rendimiento de los recursos disponibles, dependerá tanto de la capacidad de captar via precios el excedente generado en otras explotaciones, como de la posibilidad de retener la mayor parte posible del generado en la propia por el trabajo familiar o por el trabajo ajeno contratado².

¹ En el anexo II se precisa la definición del concepto de excedente y la de tipo de beneficio.

² Tengan en cuenta que hay precios que, por el mero hecho de ser positivos, pueden implicar una transferencia de excedente: sería este el caso del tipo de interés o de la renta de la tierra. Pero incluso los efectos redistributivos de estos precios serán tanto más eficaces cuando mayor sea la capacidad de sus perceptores de controlar el mercado del crédito o el de los servicios productivos de la tierra.

Vemos pues, desde esta perspectiva, como el control de bienes y de mercados son dos caras de la misma moneda. La posesión de un patrimonio relativamente grande, en el contexto en que se desenvuelve cada unidad de decisión, es un magnífico apoyo para desplegar estrategias de control de mercados pero, probablemente, la riqueza poseída reciba una pobre remuneración si, junto a sus potencialidades productivas, no se utilizan las ventajas que otorga en los procesos de negociación mercantil.

El razonamiento se puede hacer también desde la perspectiva de los peor dotados patrimonialmente: no solo tienen carencias que les impiden organizar, sólo con sus recursos, una explotación agraria sino que su debilidad negociadora repercute tanto en los precios a los que venden como a los que compran, afectado negativamente a la remuneración neta de los recursos poseídos.

El resultado de lo que llevo dicho es que si observamos en un momento dado las condiciones en las que actúan las distintas explotaciones agrarias de una misma comarca veríamos como los tipos de excedente obtenidos serían significativamente dispares y tras ellos, como variables explicativas relevantes, los precios más o menos favorables a los que cada una realizaba sus operaciones de compraventa.

La relación entre la tasa de excedentes de cada explotación y los precios a los que actúa se puede plantear suponiendo que todos los participantes en los mercados operan enfrentándose a la misma estructura de precios relativos, teniendo así, cada sistema de precios, sus peculiares efectos distributivos. Este supuesto se adaptaría bien al caso de aquellas comunidades rurales en las que cada clase o sector social homogéneo ofertase y demandase productos y servicios productivos peculiares respecto a los puestos en los mercados por los demás grupos sociales.

Pero el supuesto de que todos los sectores de la comunidad rural se enfrenten al mismo sistema de precios relativos puede ser poco operativo en aquellos casos en los que compitan como oferentes o demandantes de la misma mercancía unidades de decisión dotadas de patrimonios significativamente dispares. En este caso parece razonable pensar que los grupos patrimonialmente más poderosos intenten crear segmentaciones, interconexiones u otros tipos de imperfecciones en los mercados que les permitan negociar la misma mercancía a precios más favorables que sus vecinos con menos recurso. Así, en estas circunstancias, cada unidad de decisión o cada grupo homogéneo de explotaciones, se enfrentará a su peculiar estructura de precios relativos.

En el resto de este trabajo se razonará como si cada sujeto se enfrentase a su particular sistema de precios. Esta decisión supone dividir conceptualmente en dos aspectos la relación entre los precios a los que actúa cada explotación y su peculiar tasa de beneficio: se considerarán tanto las características del sistema de precios relativos a los que actúa cada sujeto como la relación entre dicho sistema y los correspondientes a otras unidades de decisión.

La situación de distintos precios para las mismas mercancías, según cual sea la unidad de decisión que negocia con ella, así como la existencia de distintas tasas de excedente en cada explotación, podría ser interpretada como una consecuencia del desequilibrio económico crónico en el que se mueven los mercados reales: en ellos,

aunque actúen las fuerzas de la competencia, en el sentido de igualar precios y tipos de beneficios, nunca completarán su labor pues, antes de que lo hagan, aparecerán nuevas circunstancias desequilibradoras.

Estos desequilibrios coyunturales son, desde luego, consustanciales a la economía de mercado, pero la hipótesis que se mantiene es que hay diferencias en precios y tipos de excedentes que son persistentes y sistemáticas y que vienen explicadas por imperfecciones en el funcionamiento de los mercados, ligadas a su vez, a las estrategias de acumulación desplegadas por los sectores sociales mejor dotados patrimonialmente de la comunidad rural.

En definitiva, la ubicación en la estructura social de cada unidad de decisión le permite utilizar estrategias mercantiles de subsistencia o acumulación más o menos eficaces. Así, dicha ubicación, hace percibir a cada unidad de decisión de forma distinta los mismos movimientos en los mercados en los que actúan. En tanto que estas diferencias pueden estar dotadas de tanta estabilidad como el sistema de clases sociales del que emanan, se hace conveniente tener algún sistema para cuantificarlas y, así, poder incluirlas de forma explícita en la argumentación histórica. En los siguientes párrafos hago una propuesta en este sentido, pero, previamente, voy a precisar los distintos conceptos de precio a los que me iré refiriendo al desarrollar la argumentación.

3. Cuando cada unidad de decisión acude al mercado para comprar o vender productos o medios de producción, para contratar trabajadores o para ofrecer a algún miembro de la familia como trabajador, para tomar o dar dinero a crédito, o bienes en arriendo, realizan estas operaciones a precios distintos a los que contratan las demás, pues se supone que cada una tiene distinta capacidad de negociación en los mercados en los que opera. A estos precios concretos a los que realiza cada operación comercial una unidad de decisión les denominaremos precios de intercambio.

Si observamos a una unidad de decisión durante un período de tiempo dado, por ejemplo un año, veremos como cada tipo de mercancía es comprada o vendida varias veces y, normalmente, a precios de intercambio distintos según sean las coyunturas concretas en las que se realiza cada operación y las respectivas capacidades de negociación de los contratantes que en cada momento encuentra en el mercado.

Resulta así que durante el año, habrá, para cada tipo de mercancía, tantos precios de intercambio como operaciones comerciales se han realizado con ella, y cada sujeto habrá operado a tantos precios de intercambio como tratos comerciales haya efectuado con el conjunto de las mercancías con las que negocia. En definitiva, la formación de los precios de intercambio nos dá pistas importantes (por ejemplo, cuando y con quién se realizan las operaciones comerciales concretas y que efectos tienen sobre los precios ambos aspectos) pero, por su enorme abundancia y variedad, sobre todo cuando observamos todas las explotaciones existentes en una comarca, resultan poco operativos. Por ello voy a pasar a definir un concepto de precio más sintético y manejable: el precio particular.

El precio particular se define como el precio medio ponderado al que una unidad de decisión vende o compra un tipo de mercancía durante un año. La ponderación se

refiere a que el precio de cada operación sea matizado por la cantidad física de mercancía intercambiada en cada caso. La forma más fácil de calcularlo, si se dispone de información, es dividiendo los ingresos obtenidos por su venta, o los gastos consecuencia de su compra a lo largo del año, por la cantidad física vendida o comprada (para mantener la homogeneidad terminológica defino la tasa de excedente particular como la obtenida por una unidad de decisión en el período o año considerado).

Cada unidad de decisión puede tener dos precios particulares para cada mercancía con la que negocia: un precio particular de venta y otro de compra. Así habrá como máximo tantos precios particulares de una mercancía como el doble de los sujetos que negocien con ella.

Las diferencias en los precios particulares a los que han actuado los distintos sujetos durante el año correspondiente dependerán del grado de heterogeneidad existente en el interior del grupo de oferentes y demandantes de cada una de las correspondientes mercancías. Si la heterogeneidad es grande unos tenderán a vender en coyunturas más favorables que otros y esos mismos podrán negociar, probablemente, desde una posición más sólida con sus oponentes en el mercado. El resultado será que los mismos productos o servicios serán negociados a precios particulares significativamente dispares por los distintos participantes en el mercado, provocando los consiguientes trasvases de excedente.

Si predomina la homogeneidad en el interior de los correspondientes grupos de oferentes y demandantes, el precio particular de cada mercancía tenderá a ser muy similar para todos los participantes en el mercado. Aun así, si hay desequilibrios patrimoniales, o en otros aspectos, de los oferentes respecto a los demandantes, pese a la similitud de los precios particulares, estos tenderán a provocar también trasvases de excedente, con sus consiguientes efectos diferenciadores de las tasas de excedentes particulares, favorables a los miembros del grupo de oferentes o de demandantes según de que lado estén las ventajas en la capacidad de negociación.

Los trasvases sistemáticos de excedente vía precios tenderán a ser mínimos sólo en el caso de que la homogeneidad, además de darse en cada grupo, se de también en la respectiva capacidad de negociación de oferentes y demandantes, ocurriendo esto en los procesos de compra venta de todas las mercancías. Las diferencias que en este caso se den en los precios particulares de las mismas mercancías o en los tipos de beneficio particulares de los distintos sujetos, se deberán, simplemente, a desequilibrios coyunturales aun no anulados por la competencia y en el caso de los beneficios, también a los trasvases de excedente vía pagos de préstamos y arriendos³ y a las peculiares opciones técnicas de cada productor.

Así, según cuales sean las características del sistema social observado serán más o menos intensas las diferencias estables y sistemáticas entre los precios y tipos de ex-

³ En esta sociedad idílica tampoco habría diferencias en la capacidad de negociación de oferentes y demandantes de trabajo, por lo que la capacidad de apropiarse del excedente generado por los trabajadores contratados estaría seriamente limitada.

cedentes particulares. Si se descarta la viabilidad histórica, al menos para el período considerado, de la apacible sociedad descrita en el párrafo anterior, dichas diferencias tenderán a ser relevantes, haciéndose necesario definir un precio y un tipo de excedente que sirva como patrón de medida de los precios y tipo de excedentes particulares y de las diferencias que existan entre ellos.

Para el caso de los precios, al patrón de medida elegido lo denominó precio general de una mercancía en un período de tiempo dado. Se obtiene calculando la media ponderada de los precios de intercambio a los que se ha negociado la correspondiente mercancía durante un año, teniendo en cuenta a todos los participantes en el mercado comarcal que, en cada caso, se esté estudiando. Así, para cada comunidad agraria y período considerado, cada mercancía tendrá un sólo precio general y habrá tantos precios generales como tipos de mercancías se hallan negociado.

Para el caso del tipo de excedente el patrón de medida será el tipo de excedentes general, es decir, la media ponderada de los excedentes particulares obtenidos por cada una de las unidades de decisión de la comunidad. La ponderación se efectuará con los gastos totales que cada una de ellas ha realizado durante el año.

El conjunto de precios generales podrá ser más o menos representativo del conjunto, mucho más amplio, de precios particulares. O dicho de otra forma, cada unidad de decisión, observará los precios generales con un grado de distorsión distinto pues, para ella, los precios relevantes son los precios particulares a los que efectivamente han logrado realizar sus operaciones. El cociente entre el precio particular de venta o de compra al que actúa cada participante en el mercado y el precio general de la mercancía correspondiente, lo considero un buen indicador de estas distorsiones entre precios generales y particulares. Denominaré a este cociente coeficiente de transformación del precio general de una mercancía en el precio particular al que la compra o vende cada unidad de decisión (habrá un coeficiente para el precio particular de venta y otro para el de compra).

Las diferencias entre los tipos de excedentes particulares también pueden ser medidas utilizadas al mismo sistema: calculando el cociente entre el tipo de excedente particular de cada unidad de decisión y el general correspondiente a la comunidad rural estudiada. A dicho cociente la denominación coeficiente de transformación del tipo excedente general en el particular.

Siempre que para un grupo relevante de mercancías, los coeficientes de transformación de los precios generales sean significativamente distintos de la unidad querrá decir que, en esa comunidad, los precios generales son percibidos con notables distorsiones por las distintas explotaciones y que, por lo tanto, para entender su comportamiento y valorar los resultados netos de su actividad, será necesario modificar los precios generales multiplicándolos por los respectivos coeficientes de transformación, antes de utilizarlos para valorar los flujos de compras y ventas de cada explotación.

Las afirmaciones del párrafo anterior requieren algún comentario adicional pues, implican un proceso de cálculo inverso al efectuado anteriormente: se propone obtener los precios particulares a los que se enfrenta cada sujeto multiplicando los precios

generales por los coeficientes de transformación que correspondan a esa unidad de decisión. Esta forma de proceder parece circular pues, previamente, se han calculado los coeficientes de transformación como resultado del cociente entre los precios particulares de un sujeto y los correspondientes precios generales.

Pienso que no hay tal circularidad en el razonamiento tanto por razones estadísticas como analíticas. Respecto a las primeras, debe tenerse en cuenta que, para el historiador, es relativamente fácil poder disponer de aproximaciones a lo que aquí denominamos precios generales (por ejemplo, los precios ofrecidos por publicaciones oficiales referidas a un municipio o comarca) mientras que solo se suelen conocer series de precios particulares para aquellas explotaciones de suficiente envergadura como para llevar un control contable de sus actividades.

Este tipo de carencias de información va a hacer necesario, en muchas ocasiones, recurrir a estimaciones independientes de los coeficientes de transformación. Nos veremos abocados a ello en todos aquellos casos en los que sólo dispongamos de aproximaciones razonables a los precios generales y supongamos, por las circunstancias locales, significativas diferencias entre estos y los particulares a los que actúa cada sujeto. Las contabilidades de almacenistas, fabricantes, prestamistas o grandes propietarios, en la medida en que reflejen los contactos comerciales de estos personajes acomodados con un amplio número y diversidad de unidades de decisión, pueden ser unas fuentes adecuadas para el necesario cálculo independiente de los coeficientes de transformación de los precios generales

La razón analítica descansa en suponer que los precios generales y particulares, influidos por las cambiantes coyunturas económicas, son más inestables que los coeficientes de transformación que convierten unos en otro. La mayor estabilidad de los coeficientes de transformación será consecuencia del grado de solidez del sistema social que los genera. Esto no implica que sean plenamente estables sino que se modifican con más parsimonia que los precios. Lógicamente, en estas afirmaciones está implícito el supuesto, que considero razonable, de que los precios generales y los particulares se mueven en el mismo sentido y con similar intensidad, excepto en circunstancias en las que tengan lugar profundos cambios en la sociedad o en la coyuntura económica.

Tras la lectura del párrafo anterior puede seguir quedando una imagen de argumentación circular. Para descartarla creo que será suficiente con indicar que una cosa es la conceptualización de una variable y otra muy distinta el intento de medirla mediante una estimación. En los párrafos anteriores se ha señalado que existe una relación dotada de cierta estabilidad entre la posición de cada sujeto en la estructura de clases de una comunidad y las distorsiones con las que percibe el sistema de precios general.

Para medir dichas distorsiones es necesario recurrir a una estimación en la que es imprescindible utilizar los precios efectivos a los que han comprado y vendido los distintos miembros de una comunidad durante algún periodo concreto. Pero al utilizar dichos precios para la estimación lo que se está haciendo es preguntarles sobre una característica de la sociedad en la que se forman, peculiaridad de la que ellos son un mero reflejo.

Resulta así una estructura relativamente estable de coeficientes de transformación de precios generales en particulares, ligada a otra de coeficientes de transformación de los tipos de excedente generales en los particulares. En el interior de estas estructuras de coeficientes lo relevante no son tanto los valores particulares de los que corresponden a cada unidad de decisión sino la similitud que muy probablemente tienen los que corresponde a las unidades de decisión pertenecientes a un mismo grupo social. Así, cada sector social percibirá los precios generales con sus peculiares distorsiones y tendrá asociado un tipo de beneficio particular del grupo que vendrá explicado por los mecanismos de pérdida y captación de excedente vía precios pero, también, por su particular situación patrimonial y por sus peculiares opciones tecnológicas.

4. Ya he señalado que el modelo de comunidad rural considerado en este trabajo tiene abundantes conexiones comerciales externas y, por lo tanto, los precios a los que realizan los intercambios los miembros de la comunidad no se entienden tan solo en el contexto local, sino que hay que relacionarlos con la evolución de los precios y tipo de beneficios en los mercados externos en los que compran o venden los miembros de la comunidad o a los que tienen posibilidades de dirigirse sus trabajadores o la capacidad de compra de los propietarios (se denominarán precios externos a los que rigen en dichos mercados).

Hay una relación de mutua interdependencia entre los precios que rigen en una comarca y los precios de los mercados externos con los que se relaciona. Dicha interdependencia se concreta en que la estructura de precios relativos de una comunidad rural debe ser compatible con la continuidad de la demanda externa y, a su vez, el sistema de precios externos, debe permitir la regular oferta de alimentos y materias primas, es decir, la reproducción de las condiciones sociales y materiales que generan el producto agrario.

Esta interdependencia, entre los precios locales y los externos, implica un proceso de mutua adaptación entre las características económicas en la comunidad observada y las de las unidades de decisión que actúan en los mercados externos con los que ella se relaciona. El que el proceso de mutua adaptación tenga más intensidad en uno o en otro sentido (de la comunidad rural al mundo externo o viceversa) dependerá de las circunstancias históricas concretas del caso que estemos estudiando pero lo que ahora deseo analizar es la complejidad de este proceso de mutua interconexión y adaptación.

Para ello creo que el camino más adecuado es profundizar en la relación entre los precios a los que actúan las distintas unidades de decisión y los procesos de reproducción de las explotaciones, de asignación de recursos y de distribución del excedente. El acercamiento a estas cuestiones se realizará en dos etapas: en la sección quinta se supondrá constante la estructura de coeficientes de transformación de los precios generales en los particulares, mientras que, en la sexta, se introducirán en la argumentación las causas y efectos de la transformación de la estructura social implícita en los citados coeficientes.

5. El proceso de adaptación a los mismos mercados externos de comarcas material y socialmente dispares unas de otras dará lugar a estructuras de precios generales dis-

tintas en cada una de ellas pero, además, dentro de cada comunidad, cada grupo social percibirá también de forma diferente el correspondiente sistema de precios generales local.

Centrándonos en la relación entre precios generales y particulares tenemos que la misma estructura social y las mismas estrategias de gestión desplegadas por los distintos sujetos al organizar sus actividades de intercambio, tienen efectos distintos en los mercados de los diferentes bienes y servicios. Es decir, la misma prepotencia social de los grupos acomodados en la comunidad rural tiene distinta capacidad de traducirse en prepotencia negociadora según sean las circunstancias particulares de los mercados de los correspondientes bienes y servicios.

Las mencionadas circunstancias particulares no dependen sólo de las peculiaridades generalizables a todas las comarcas de los mercados de trigo, lana, trabajo o tierra, sino de singularidades locales que afectan de distinta forma a cada uno de ellos.

Resultado de todas estas circunstancias es que los coeficientes de transformación de precios generales en precios particulares serán distintos para cada una de las mercancías con las que negocia un sujeto o grupo social y estas diferencias serán de distinta intensidad, si consideramos a otras unidades de decisión de la misma comunidad. Además, esta diferenciación en los coeficientes de transformación pueden tener signos e intensidades muy distintas al calcularlos para otras comunidades.

Así, al generar los precios procesos redistributivos del excedente obtenido en las explotaciones agrarias hacen que cada una se enfrente a una estructura distinta de precios relativos, trastocando notablemente tanto la función de los precios como variable guía para el proceso de reasignación de recursos, como su papel de precios remuneradores, es decir, aseguradores del retorno de la capacidad de compra necesaria para que sea posible la reanudación del proceso de producción.

Pero el que los procesos de asignación y reproducción se vean trastocados por las funciones que cumplen los precios en la distribución no implica que los precios dejen de cumplir aquellas funciones, aunque eso sí, de forma particular. Veamos.

La función de los precios como guía en la asignación de recursos no generará en, las circunstancias descritas, ninguna tendencia a una asignación eficiente de los recursos. La función de asignación quedará reducida a lograr cierta coherencia entre las decisiones de los distintos sujetos, de tal forma, que no sólo se evita que el sistema económico tienda al caos permanentemente, sino que incluso se logre cierta conexión y complementariedad entre las decisiones de los distintos sujetos.

Este resultado se alcanzará si suponemos relativamente estables los coeficientes de transformación de los precios generales en particulares, es decir, que no se modifican, o lo hacen en menor medida, ante movimientos de la estructura de precios externos o generales: los movimientos de estos precios se percibirán en el mismo sentido y similar intensidad por todos los sujetos provocando en ellos decisiones coherentes con dichos movimientos y entre sí.

De todas formas, el proceso de asignación, tal como era concebido desde la perspectiva neoclásica, queda notablemente trastocado por el hecho de que cada sujeto se

enfrente a diferentes estructuras de precios relativos: no sólo tendrán en cuenta, al tomar sus decisiones, el sistema de precios externos o generales en relación a su dotación de recursos, sino que también valorarán su desigual capacidad de negociación en los mercados de los distintos productos.

La función de los precios como inductores a la reproducción de las explotaciones, al permitir recuperar los gastos previamente realizados para obtener la producción, también queda modificada: el que cada unidad de decisión o grupo de ellas se enfrente a una estructura distinta de precios relativos induce a que se generen también unos costes monetarios distintos por unidad de producto en cada explotación.

Es decir, los mismos flujos de consumo de trabajo y medios de producción y de generación de productos darán lugar, en las distintas explotaciones, a secuencias diferentes de gastos e ingresos. Cada explotación se adaptará o se beneficiará de esta situación.

Para que sea posible la reproducción de las unidades de decisión con menor capacidad de negociación, y consiguientemente peor dotadas de patrimonio, tendrán que recurrir, según sea la gravedad de cada situación particular o de clase, a las siguientes medidas: aceptar tasas de excedente más bajas que las obtenidas por otros sujetos; tener parte de su proceso de reproducción fuera de los circuitos mercantiles, remunerando, implícitamente, a los recursos autoconsumidos por debajo de los precios particulares por los que podrían haberlos conseguido en el mercado; recurriendo a los ingresos salariales; aceptando niveles de vida más bajos o, en último caso, recurriendo a la emigración, que también puede venir inducida por las nuevas posibilidades de vida observadas en otros lugares.

Las unidades con mayor capacidad de negociación y, consiguientemente, con mayor patrimonio, estarán plenamente sumergidas en el mercado -las operaciones de compra venta son uno de sus principales mecanismos de la acumulación- y obtendrán unas tasas particulares de excedente, respecto a los gastos realizados en sus empresas, mayores que las logradas por sus vecinos y superiores a la tasa de excedente general de la comunidad. Pese a esta situación privilegiada, las clases más acomodadas también optarán por la colocación de parte o de la totalidad de una capacidad de compra en otras comarcas o actividades si aprecian en ellas nueva y más rentables posibilidades de colocación de sus recursos.

En definitiva, los precios no sólo inducen a la reproducción sino a que cada unidad de decisión busque las formas de reproducción compatibles con su capacidad de negociación mercantil, es decir, compatibles con sus particulares coeficientes de transformación y sus consiguientes particulares estructuras de precios relativos: cada unidad de decisión debe adaptar sus formas de reproducción a la lógica de los procesos de explotación mercantil -y también, por supuesto, a su situación patrimonial- se vea beneficiada o perjudicada por ellos.

Los precios, todos los precios a lo que actúan las unidades de decisión concretas, son el resultado del entrecruzamiento de los procesos de distribución, reproducción del aparato productivo y asignación de recursos pero al interactuar unas fuerzas sobre otras

se limitan mutuamente. Las funciones reproductivas y asignativas de los precios se ven limitadas, como acabamos de ver, por sus funciones distributivas y estas últimas, se ven a su vez condicionadas por aquellas: la emigración de mano de obra o de capacidad de compra, así como las opciones reproductivas que sitúan aparte del proceso reproductivo fuera de los circuitos mercantiles, limitan el campo de acción en los precios como variables distributivas.

6. Hasta aquí el discurso ha sido plenamente estático: he razonado con una estructura social dada, de la que emanaban distintas capacidades de negociación mercantil que se plasmaban, para cada unidad de decisión, en diferentes niveles de los coeficientes de transformación y de tasas de excedente particulares. En los párrafos siguientes voy a enfrentarme a un nuevo problema: el del estudio de las variables relevantes para explicar los cambios en los coeficientes de transformación de los precios generados en particulares, es decir, los cambios en la correlación de fuerzas mercantiles entre los distintos grupos de la comunidad rural.

Las modificaciones pueden venir inducidas desde fuera de la comunidad rural estudiada tanto por la vía mercantil (cambios en la estructura de precios externos) como institucional (transformaciones en el marco legal en el que actúan las unidades de decisión locales decidido en instancias políticas superiores). También en el interior de la comunidad pueden gestarse cambios relevantes que modifiquen la distribución de la propiedad o las estrategias negociadoras de los distintos grupos sociales.

Lo más frecuente es que estas fuerzas que inducen al cambio se entrecrucen reforzando, atenuando o cambiando de signo sus efectos individuales. Pese a ello, y solo a efectos expositivos, trataré primero de las consecuencias de los cambios en los precios externos y luego, simultáneamente, de los demás factores enumerados pues, todos ellos, pueden englobarse dentro de la dinámica de la lucha de clases.

Las variaciones en los precios externos pueden venir motivadas por cambios poblacionales, técnicos, ecológicos, por modificaciones en los hábitos sociales o en los objetivos y directrices de las políticas económicas y, a su vez, estas mudanzas pueden haberse originado en lugares más o menos próximos a la comunidad rural observada. Pero, ahora no pretendo entrar en esta problemática sino, simplemente, estudiar los efectos de los cambios en los precios externos, sea cual sea su origen, sobre la capacidad de negociación de las distintas unidades de decisión o grupos sociales de la comunidad rural.

Los cambios en la estructura de los precios relativos externos, afectarán a los precios generales locales como consecuencia de la circulación de mercancías e información. Estos cambios, en tanto que modifican las posibilidades e inconvenientes de las distintas opciones productivas no son neutros socialmente, pudiendo provocar transformaciones en la capacidad de negociación de los distintos sujetos que acaben repercutiendo en sus coeficientes de transformación de precios generales en particulares sin que, en principio, se haya modificado la relación entre sus situaciones patrimoniales.

Pero la variación en los precios relativos externos también puede modificar las posiciones patrimoniales de los distintos sujetos: aunque no cambie el patrimonio de cada

uno en términos reales su valoración comercial puede quedar modificada. Además, pueden inducirse redistribuciones patrimoniales en términos físicos cuando los cambios en los precios relativos externos induzcan a procesos migratorios de personas o de capacidad de compra asociados, frecuentemente, a cambios en las formas de gestión patrimoniales y a operaciones de compraventa de parte de las haciendas particulares. Estas operaciones de compraventa también pueden ser provocadas por los procesos de reforzamiento o debilitamiento patrimonial asociados a cambios en los precios relativos.

La magnitud de los efectos de la variación de los precios externos sobre los patrimonios y sobre la capacidad de negociación de los distintos sujetos o grupos sociales, pueden considerarse poco relevantes excepto en coyunturas en los que se produzcan profundos y persistentes cambios en los precios relativos externos: variaciones en los precios relativos, unidas a la capacidad de reorientación en otras direcciones de los medios de producción disponibles, pueden convivir con la estabilidad de los coeficientes de transformación de los precios generales en particulares. Este ha sido el caso analizado en la parte estática de este trabajo.

Pero, cuando las variaciones en los precios externos provocan, por ejemplo, profundas desvalorizaciones o revalorizaciones patrimoniales o significativos movimientos migratorios de personas y de capacidad de compra, los coeficientes de transformación de precios generales en particulares no pueden permanecer inmutables.

Estos movimientos de los coeficientes de transformación, siguiendo los impulsos dados por las modificaciones en los precios externos, no trastocan la función de los precios como inductores del proceso de asignación de recursos sino que incluso la refuerzan: no sólo variará la estructura de los precios generales en respuesta a los cambios en los precios externos sino que la variación también tendrá lugar, en el mismo sentido y con mayor intensidad, en los precios particulares de cada sujeto: mejorará la capacidad de negociación de aquellos que partan de una situación patrimonial favorable para enfrentarse a las nuevas circunstancias y empeorará la de aquellos cuyo patrimonio tenga una composición menos adecuada para adaptarse a los cambios sugeridos por los nuevos precios externos.

Pero, ni los individuos ni los grupos sociales aceptan dócilmente plegarse al dictado de los precios y, en consecuencia, ni la distribución de la propiedad, ni las estrategias mercantiles observadas, son mero resultado de los ajustes a los requerimientos del mercado. Así, los cambios que van teniendo lugar en la correlación de fuerzas sociales y, en concreto, en los coeficientes de transformación de precios generales en particulares, no son mero resultado de las variaciones en los precios relativos: la lucha de clases, entendida como la pugna por la apropiación del excedente, se entrecruza con los procesos de asignación de recursos.

Estos enfrentamientos sociales se manifiestan al menos en dos campos: la lucha por la redistribución de la propiedad y la pugna por el control de los mercados. En ambos terrenos las acciones pueden plantearse tanto en el contexto local como en otras instancias más elevadas (la estatal por ejemplo) a través de las cuales se pueden inducir modificaciones institucionales que, transformando el marco institucional de la lucha de

clases a nivel local, puedan favorecer los intereses de sus instigadores. No es tampoco infrecuente, cuando se trata de pequeñas comunidades rurales, que los cambios institucionales, en los que ellas no han intervenido, sean el desencadenante de un proceso de modificación en la conelación de fuerzas sociales.

La sindicación de trabajadores o empresarios, la constitución de cooperativas o cajas rurales, las modificaciones en la legislación bancaria o hipotecaria, o en la que regula los contratos de trabajo o arrendamiento, pueden provocar profundas modificaciones en la capacidad de negociación mercantil de los distintos grupos sociales, es decir, en los coeficientes de transformación de los precios generales en los particulares de los distintos sujetos y en las correspondientes tasas de excedentes que cada uno obtiene por los recursos colocados en la producción.

Así, la pugna política, ejemplificada en el párrafo anterior con las acciones desencadenadas para mejorar las respectivas posiciones negociadoras en los mercados, acaba provocando cambios en los precios particulares a los que se enfrenta cada sujeto sin que, previamente, se hallan modificado ni los precios externos ni los generales. Ahora la relación de causa efecto actúa en sentido inverso a otras ocasiones: las modificaciones en los precios generales e incluso en los externos, pueden venir inducidas por los cambios en los precios particulares a los que se enfrenta cada sujeto.

La misma secuencia de interacciones puede darse cuando lo que se produzca sean modificaciones en los coeficientes de transformación provocados por redistribuciones de la propiedad que tengan su origen en decisiones políticas o en usurpaciones aun no respaldadas legalmente. Ventas, repartos o cesiones en usufructo de tierras públicas, así como roturaciones ilegales consentidas, pueden ser algunos ejemplos de procesos no mercantiles de redistribución de la propiedad.

Las modificaciones de los coeficientes de transformación de los precios generales en particulares inducidos por la lucha de clases se entrecruzan con los provocados por las variaciones de los precios relativos. El resultado neto no es prvisible de antemano, pero es razonable pensar que las fuerzas que impulsan ambos movimientos se dinamicen mutuamente, aunque no siempre actúen en la misma dirección.

3. CONCLUSIONES

Creo que la principal aportación de este trabajo es la de ofrecer un instrumento, utilizable en investigaciones empíricas, para poder interrogar a los precios sobre el papel que cumplen en el proceso de distribución del excedente.

Los coeficientes de transformación de los precios generales en los particulares a los que compra o vende cada unidad de decisión son ese instrumento. Si toman valores distintos a la unidad, querrá decir que cada unidad de decisión realiza sus operaciones comerciales enfrentándose a una estructura de precios relativos distinta a la de otros. Estas diferencias provocarán transferencias de excedente cuya intensidad y dirección pueden calibrarse estudiando la matriz de coeficientes de transformación de precios generales de la comunidad rural observada.

Se ofrece también otro instrumento, el coeficiente de transformación del tipo de beneficio general en el particular, que sintetiza la distinta capacidad de generar, retener o captar excedente de las diversas, unidades de decisión. Las diferencias respecto a la unidad de dicho coeficiente dependerán tanto de la disparidad de las opciones técnicas, como del grado de eficiencia en la negociación mercantil de cada unidad de decisión, como en la captación o cesión de excedente vía ingresos o pagos de intereses y rentas.

Implícitamente, se ha supuesto en este trabajo que las diferencias respecto a la unidad, de los coeficientes de transformación del tipo de beneficio general, dependen, sobre todo, de los procesos de transferencia mercantil de excedente entre los distintos grupos sociales. Se supone, además, que son especialmente relevantes, en la explicación de dichos procesos, las diferencias en la capacidad de negociación pues, incluso, la eficacia de los préstamos, arrendamientos o contratos de trabajo, como captadores de excedente está muy condicionada por los precios a los que se logre realizar dichas operaciones comerciales.

Este encadenamiento de supuestos sitúa en un lugar central, como variables explicativas de la circulación del excedente, a los coeficientes de transformación de los precios generales que corresponden a cada unidad de decisión. Debe tenerse en cuenta, de todas formas, que en ellos no quedan sintetizados plenamente los mecanismos mercantiles de captación y cesión de excedente: no recogen los casos en los que todos los vendedores y compradores comercian a los mismos precios habiendo diferencias notables en la capacidad de negociación de los compradores respecto a los vendedores. Esta insuficiencia hace aconsejable utilizar también la información contenida en los coeficientes de transformación del tipo general de beneficios: sus valores sí son sensibles a esa forma de transferencia de excedente.

Deseo terminar este trabajo resaltando la importancia, como objeto de estudio, de las estrategias comerciales desplegadas por las distintas unidades de decisión: las relaciones de intercambio entre los miembros de las comunidades agrarias son una pieza clave, no solo para entender los procesos de circulación de excedente, sino también para comprender las opciones técnicas y las pautas de gestión de los distintos patrimonios. Además, esta línea de investigación, es relevante desde el punto de vista del análisis económico: permite avanzar en el estudio de la diversidad de funciones desempeñadas en una economía por los sistemas de precios.

ANEXO I:

Formalización de las definiciones y del hilo argumental desarrollado en el texto.

Supongamos que en una comunidad rural hay 1, 2, 3..., n unidades de decisión que administran sus respectivos patrimonios (denominaremos genéricamente "i" a una unidad de decisión indeterminada) y que comercian con las mercancías a, b, c ..., k. Cada unidad de decisión puede ser compradora o vendedora o ambas cosas, de todas o de sólo algunas de las mercancías. Dichas mercancías o han sido producidas en la comunidad rural considerada o proceden del exterior.

Algunas unidades de decisión producen mercancías y otras solamente comercian con ellas. Lo más frecuente es que cada una realice ambos tipos de operaciones. Las mercancías a las que me refiero son tanto medios de producción como productos finales. También se consideran mercancías los servicios de la tierra, del trabajo y del crédito, así como los de otros bienes duraderos.

Vamos a observar esta comunidad durante un año (el año t). Suponemos que en dicho año hay 1, 2, ... m días de mercado durante los cuales las unidades de decisión realizan sus operaciones de compraventa (genéricamente "j" será un día de mercado indeterminado). Denominaremos, respectivamente a cada día de mercado del año t : t_1 , t_2 , ..., t_m y a los del año $(t+1)$: $(t+1)_1$, $(t+1)_2$, ... $(t+1)_m$, siguiendo el mismo método para los años posteriores. Durante un día de mercado cada unidad de decisión podrá realizar como máximo una operación de compra y otra de venta con cada mercancía.

Denominamos P_{ai}^{ij} al precio de intercambio al que la unidad de decisión "i" ha comprado la mercancía "a" en el día de mercado "j" del año "t". A su vez, $P_{a(i)}^{ij}$ tiene el mismo significado anterior pero referido al precio de venta en vez del de compra. Queda claro que P_{bi}^{ij} , $P_{b(i)}^{ij}$ tienen, respectivamente, el mismo significado anterior pero referidas a la mercancía "b". El mismo sistema de notación se puede aplicar a las mercancías c, ..., k.

A_i^{ij} simboliza la cantidad de la mercancía "a" comprada por la unidad "i" en el día de mercado "j" del año "t". $A_{(i)}^{ij}$ tiene el mismo significado anterior salvo que se refiere a la cantidad vendida de la mercancía "a" en vez de a la comprada. B_i^{ij} , $B_{(i)}^{ij}$, tienen el mismo significado anterior pero con referencia a la mercancía "b". El mismo sistema de notación se puede aplicar a las mercancías c, ..., k.

Tenemos así que las operaciones comerciales realizadas con la mercancía "a" por la unidad de decisión "i" durante el año "t" se simbolizarán de la siguiente forma:

$$A_i^{t_1}, A_i^{t_2}, \dots, A_i^{t_m}$$

serán las cantidades de la mercancía "a" que ha ido comprando "i" en los sucesivos días de mercado (lógicamente algunas de estas cantidades pueden ser nulas);

$$P_{ai}^{t_1}, P_{ai}^{t_2}, \dots, P_{ai}^{t_m}$$

serán los precios a los que ha ido comprando la unidad de decisión "i" las cantidades correspondientes de "a" en los sucesivos días de mercado.

$$A_{(i)}^{t_1}, A_{(i)}^{t_2}, \dots, A_{(i)}^{t_m}$$

$$P_{a(i)}^{t_1}, P_{a(i)}^{t_2}, \dots, P_{a(i)}^{t_m}$$

serán, respectivamente, las series de cantidades vendidas de la mercancía "a" por la unidad de decisión "i" en los sucesivos días de mercado del año t y los correspondientes precios a los que se han ido efectuando dichas operaciones de venta.

La representación del tráfico comercial de la mercancía "b", realizado por la unidad de decisión "i", se pueden simbolizar siguiendo la misma lógica:

$$B_i^{t1}, B_i^{t2}, \dots, B_i^{tm}$$

$$P_{bi}^{t1}, P_{bi}^{t2}, \dots, P_{bi}^{tm}$$

cuando nos referimos a las cantidades y precios de compra y

$$B_{(i)}^{t1}, B_{(i)}^{t2}, \dots, B_{(i)}^{tm}$$

$$P_{b(i)}^{t1}, P_{b(i)}^{t2}, \dots, P_{b(i)}^{tm}$$

cuando nos referimos a las cantidades y precios de venta. Esta simbología se puede utilizar también para los casos de las mercancías c, ..., k.

Ni los precios ni, por supuesto, las cantidades comerciadas por las unidades de decisión 1, 2, ..., n, tienen porque ser iguales aunque operen con idéntica mercancía y en el mismo período. De tal forma que los precios $P_{a1}^{t1}, P_{a2}^{t1}, \dots, P_{an}^{t1}$ a los que compran la mercancía "a", en el día de mercado t1, las unidades de decisión 1, 2, ..., n, pueden ser significativamente distintos entre si. La misma posibilidad puede darse en la venta o en los casos de las mercancías b, c, ..., k.

Razonar con los precios de intercambio resulta engorroso y dificulta la comparación de los resultados de las operaciones comerciales de los distintos sujetos. Para solucionar este problema voy a pasar a definir el concepto de precio particular.

P_{ai}^t será el precio particular de compra en el año "t" de la mercancía "a" para la unidad de decisión "i". $P_{a(i)}^t$ será su precio particular de venta. P_{bi}^t y $P_{b(i)}^t$ serán, para la unidad de decisión "i", sus respectivos precios de compra y de venta de la mercancía "b" en el año "t" y así sucesivamente para las mercancías c, ..., k.

El cálculo de cada uno de estos precios particulares se realizará de la siguiente forma:

$$P_{ai}^t = \frac{\sum_{j=1}^m (A_i^{tj} \cdot P_{ai}^{tj})}{\sum_{j=1}^m A_i^{tj}}$$

$$P_{a(i)}^t = \frac{\sum_{j=1}^m (A_{(i)}^{tj} \cdot P_{a(i)}^{tj})}{\sum_{j=1}^m A_{(i)}^{tj}}$$

$$P_{bi}^t = \frac{\sum_{j=1}^m (B_i^{tj} \cdot P_{bi}^{tj})}{\sum_{j=1}^m B_i^{tj}}$$

$$P_{b(i)}^t = \frac{\sum_{j=1}^m (B_{(i)}^{tj} \cdot P_{b(i)}^{tj})}{\sum_{j=1}^m B_{(i)}^{tj}}$$

Es decir, el precio particular de una mercancía es el precio medio ponderado por el que ha logrado venderla o comprarla cada unidad de decisión durante el año "t". Los precios particulares de compra o de venta de la misma mercancía para las distintas unidades de decisión no tienen porque ser iguales: cada una ha podido realizar sus operaciones en distinto período y, aunque los hayan realizado en el mismo, los precios de intercambio a los que han actuado han podido ser también distintos. Así, como máximo, el número de precios particulares será el resultado de multiplicar el número de mercancías por el doble del número de unidades de decisión pues, cada una de ellas, puede tener para cada mercancía un precio particular de venta y otro de compra.

Las cantidades compradas o vendidas de cada mercancía a lo largo del año por las respectivas unidades de decisión serán

$$A_i^t, B_i^t, \dots, K_i^t$$

para el caso de las mercancías compradas por la unidad de decisión "i" y

$$A_{(i)}^t, B_{(i)}^t, \dots, K_{(i)}^t$$

para el caso de las ventas. Siendo

$$A_i^t = \sum_{j=1}^m A_i^{tj}; B_i^t = \sum_{j=1}^m B_i^{tj}; \dots; K_i^t = \sum_{j=1}^m K_i^{tj}$$

$$A_{(i)}^t = \sum_{j=1}^m A_{(i)}^{tj}; B_{(i)}^t = \sum_{j=1}^m B_{(i)}^{tj}; \dots; K_{(i)}^t = \sum_{j=1}^m K_{(i)}^{tj}$$

Con los elementos definidos hasta ahora se puede construir el siguiente sistema de ecuaciones:

$$(A_1 P_{a1} + B_1 P_{b1} + \dots + K_1 P_{k1}) (1+r_1) = A_{(1)} P_{a(1)} + B_{(1)} P_{b(1)} + \dots + K_{(1)} P_{k(1)}$$

$$(A_2 P_{a2} + B_2 P_{b2} + \dots + K_2 P_{k2}) (1+r_2) = A_{(2)} P_{a(2)} + B_{(2)} P_{b(2)} + \dots + K_{(2)} P_{k(2)}$$

$$(A_n P_{an} + B_n P_{bn} + \dots + K_n P_{kn}) (1+r_n) = A_{(n)} P_{a(n)} + B_{(n)} P_{b(n)} + \dots + K_{(n)} P_{k(n)}$$

En el que se sintetizan las operaciones realizadas por todas y cada una de las unidades de decisión durante el año "t" (para simplificar las notaciones he suprimido el superíndice "t" que debería ir encima de todas las variables que aparecen en el sistema).

r_1, r_2, \dots, r_n son los tipos de excedentes particulares que resultan de las operaciones de compraventa desarrolladas por las unidades de decisión 1, 2, ..., n. Esta serie de tipos de excedentes son las incógnitas del modelo.

En cada ecuación se representan el montante total del flujo de gastos de la correspondiente unidad de decisión durante el año y el correspondiente flujo de ingresos.

Tanto las cantidades comerciadas por cada sujeto como los precios particulares a los que realiza sus operaciones son datos conocidos, de aquí que las únicas incógnitas sean los tipos de excedente particulares.

El objetivo de este sistema es ser un instrumento para preguntar a los precios efectivos, a los que cada sujeto realiza sus operaciones comerciales, las funciones que cumplen en el proceso de distribución del excedente. Pero estas ecuaciones nos muestran solo la posibilidad de que cada unidad de decisión opere a precios particulares distintos y genere, finalmente, distintas tasas particulares de excedente.

Se hace, por lo tanto, necesario transformar el sistema presentado con el objetivo de obtener otro que permita no solo concebir la existencia de las diferencias señaladas sino también medirlas y entender su lógica interna.

Para dar este paso definiremos una unidad de medida común para los precios particulares de cada mercancía, dicha unidad se denominará precio general. Posteriormente referiremos cada precio particular a su correspondiente precio general, quedando definido así el coeficiente de transformación de uno en otro. El mismo procedimiento se empleará para los tipos particulares de excedente tomando, en este caso, como unidad de medida el tipo general de excedente de toda la comunidad rural considerada.

Tendremos así los elementos necesarios para transformar el sistema de ecuaciones presentado en otro que pueda responder a las preguntas planteadas. A continuación se van a precisar cada uno de los conceptos mencionados.

P_a^t es el precio general de la mercancía "a" en el año "t" y sucesivamente, P_b^t , P_c^t , ..., P_k^t serán los precios generales en el año "t" de las mercancías b, c, ..., k. Cada mercancía en la comunidad rural estudiada tendrá un sólo precio general. El cálculo de cada uno de estos precios generales se realiza de la siguiente forma:

$$P_a^t = \frac{\sum_{i,j=1}^{i=n,j=m} (A_i^{tj} \cdot P_{ai}^{tj}) + \sum_{i=n-h,j=m-L}^{i=n,j=m} (A_{(i)}^{tj} \cdot P_{a(i)}^{tj})}{\sum_{i,j=1}^{i=n,j=m} A_i^{tj} + \sum_{i=n-h,j=m-L}^{i=n,j=m} A_{(i)}^{tj}}$$

$$P_b^t = \frac{\sum_{i,j=1}^{i=n,j=m} (B_i^{tj} \cdot P_{bi}^{tj}) + \sum_{i=n-h,j=m-L}^{i=n,j=m} (B_{(i)}^{tj} \cdot P_{b(i)}^{tj})}{\sum_{i,j=1}^{i=n,j=m} B_i^{tj} + \sum_{i=n-h,j=m-L}^{i=n,j=m} B_{(i)}^{tj}}$$

Este cálculo, que se puede efectuar siguiendo la misma lógica para los precios generales de las mercancías c, ..., k, no es otra cosa que la media ponderada de los precios a los que se han efectuado todas las operaciones de compra venta del mismo tipo de mercancía (se tienen en cuenta las transacciones realizadas por todas las unidades de decisión de la comunidad rural observada, incluso las efectuadas con sujetos ajenos a la comunidad).

Creo conveniente hacer una lectura de las fórmulas de cálculo del precio general para que quede claro su contenido. El término de la izquierda del numerador representa el valor de todas las operaciones de compra de la mercancía "a" en nuestra comunidad rural, incluídas las compras a forasteros. En el quedan reflejadas también las operaciones de venta en todos aquellos casos en los que las dos partes del intercambio sean vecinos del lugar. No quedan reflejadas, sin embargo, las operaciones de venta de la mercancía "a" en los casos en el que el comprador sea ajeno a la comunidad y para ello, se introduce el término de la derecha del numerador: en el se incluyen, exclusivamente, el valor de las ventas a forasteros de la mercancía "a". Suponemos que esas ventas se realizan por las unidades de decisión (n - h) a (n) en los días de mercado (m- L) a (m) del año "t".

El significado de los dos términos del denominador es, respectivamente, el mismo que el comentado para los del numerador, con la particularidad de que, en este caso, las cantidades comerciadas de la mercancía "a" están expresados en términos físicos y no en términos de valor.

Definido el concepto de precio general voy a establecer la relación que guarda con los correspondientes precios particulares a los que compran y venden cada mercancía las unidades de decisión 1, 2, ..., n. A dicha relación la denominan coeficiente de transformación de precios generales en particulares y su símbolo será f.

Denominaré f_{ai}^t al coeficiente de transformación del precio general de la mercancía "a" en el precio particular de compra de dicha mercancía para la unidad de decisión "i" durante el año "t". $f_{a(i)}^t$ tendrá el mismo significado salvo que servirá para transformar el precio general en el precio particular de venta de la mercancía "a" para el sujeto "i". f_{bi}^t y $f_{(b)i}^t$ tendrán respectivamente el mismo significado anterior pero referidos a la mercancía "b". El mismo tipo de nomenclatura se puede aplicar para las mercancías c, ... , k.

El cálculo de los mencionados coeficientes se efectúa de la siguiente forma:

$$f_{ai}^t = \frac{P_{ai}^t}{P_a^t} ; f_{a(i)}^t = \frac{P_{a(i)}^t}{P_a^t}$$

$$f_{bi}^t = \frac{P_{bi}^t}{P_b^t} ; f_{(b)i}^t = \frac{P_{(b)i}^t}{P_b^t}$$

y así sucesivamente para las mercancías c, ... , k.

De la misma forma que se han definido unos precios generales podemos definir también un tipo de excedente general que no será otra cosa que la media ponderada de los excedentes particulares obtenidos por cada unidad de decisión. Denominada al tipo de excedente general en la comunidad rural estudiada en el año "t". Su cálculo se efectuará de la siguiente forma:

$$\bar{r} = \frac{r_1^t (A_1^t P_{a1}^t + \dots + K_1^t P_{k1}^t) + \dots + r_n^t (A_n^t P_{an}^t + \dots + K_n^t P_{kn}^t)}{(A_1^t P_{a1}^t + \dots + K_1^t P_{k1}^t) + \dots + (A_n^t P_{an}^t + \dots + K_n^t P_{kn}^t)}$$

Es conveniente también definir un coeficiente de transformación del tipo de excedente general en los tipos de excedentes particulares de cada sujeto "i". Denominaré a este coeficiente $F_{\bar{r}_i}^t$ efectuándose su cálculo de la siguiente forma:

$$F_{\bar{r}_i}^t = r_i^t / \bar{r}^t$$

Utilizando las definiciones de precios y tipos de excedentes generales, así como las de los correspondientes coeficientes de transformación en los precios y tipos de excedentes particulares de cada unidad de decisión, podemos efectuar, en el sistema de ecuaciones antes presentado, las siguientes sustituciones: los precios particulares serán sustituidos por el producto de los correspondientes precios generales por el coeficiente de transformación de cada sujeto y tipo de mercancía; los tipos de excedentes particulares serán sustituidos por el tipo de excedente general multiplicado por el coeficiente de transformación del tipo de excedente de las respectivas unidades de decisión. El sistema redefinido queda de la siguiente forma (como en el caso anterior retiramos las referencias al año "t" que debían ir en cada una de las variables que aparecen en el sistema):

$$(A_1 P_{a1} f_{a1} + B_1 P_{b1} f_{b1} + \dots + K_1 P_{k1} f_{k1}) (1 + \bar{r}_1) = A_{(1)} P_{a(1)} f_{a(1)} + B_{(1)} P_{b(1)} f_{b(1)} + \dots + K_{(1)} P_{k(1)} f_{k(1)}$$

$$(A_2 P_{a2} f_{a2} + B_2 P_{b2} f_{b2} + \dots + K_2 P_{k2} f_{k2}) (1 + \bar{r}_2) = A_{(2)} P_{a(2)} f_{a(2)} + B_{(2)} P_{b(2)} f_{b(2)} + \dots + K_{(2)} P_{k(2)} f_{k(2)}$$

$$(A_n P_{an} f_{an} + B_n P_{bn} f_{bn} + \dots + K_n P_{kn} f_{kn}) (1 + \bar{r}_n) = A_{(n)} P_{a(n)} f_{a(n)} + B_{(n)} P_{b(n)} f_{b(n)} + \dots + K_{(n)} P_{k(n)} f_{k(n)}$$

Este sistema ofrece la posibilidad de medir las desviaciones con las que cada unidad de decisión percibe los precios generales cuando realiza sus operaciones de compraventa. Permite también observar las relaciones entre el tipo de excedente general del sistema y los obtenidos por las distintas unidades de decisión.

Al conjunto de los coeficientes de transformación de precios y tipo de excedente general de todas las unidades de decisión de una comunidad rural la denominaré matriz F. El estudio de su contenido nos puede mostrar la lógica, las direcciones y la intensidad de los procesos mercantiles de circulación de excedente.

Quedan así definidos dos objetos de estudio relevantes: la reconstrucción para sociedades concretas de la matriz de los coeficientes de transformación (para lo que se recomienda usar la información de varios años) y la cuantificación de las transformaciones que en ella se van produciendo. Con ello podremos entender mejor las formas de acumulación o subsistencia de unidades de decisión concretas y del conjunto de la comunidad rural a la que pertenecen.

ANEXO II. Precisiones conceptuales

Los pocos párrafos de este anexo los voy a dedicar a comentar algunos aspectos de la argumentación que no han sido precisados suficientemente ni en el texto ni en el anexo I. La razón de esta dejación es que, como se verá solo pueden tratarse con eficacia en el contexto de investigaciones históricas concretas. Comentaré sucesivamente el problema del autoconsumo, el de la consideración de los gastos en bienes de consumo y el del concepto de excedente.

El autoconsumo es un fenómeno muy frecuente en las unidades de decisión agraria, pero no ha sido incluido en ninguno de los dos sistemas de ecuaciones que he presentado en el anexo I. La razón de esta decisión es que el autoconsumo, aunque necesario para hacer compatible la reproducción con los sistemas de explotación mercantiles, queda fuera de los procesos de distribución comercial del excedente.

Es indudable que, cuando se estudien casos concretos, será necesario tener en cuenta las posibilidades y límites del autoconsumo como complemento de las actividades mercantiles de las unidades de decisión. El recurso a aprovechamientos de bienes comunales, por vías distintas a la subasta, pueden ser, en algunos casos, una variable clave en este contexto.

Respecto a la compra de bienes de consumo para el mantenimiento de la familia, creo necesaria su consideración como gasto de la unidad familiar en aquellos casos en que una parte considerable de sus ingresos son consecuencia de la venta de fuerza de trabajo familiar o en aquellos otros, en los que la fuerza de trabajo familiar es la que aporta el esfuerzo necesario para el funcionamiento de la explotación. Resulta menos razonable en los casos de unidades de decisión que funcionan, básicamente, con mano de obra contratada o en las que sus ingresos dependen, en grado relevante, de cobros de rentas e intereses.

Creo que la toma de decisiones discriminatorias, es decir, de incluir o excluir partidas según sean las características de la unidad de decisión considerada, genera más problemas que los que soluciona. Entre la solución de incluir o excluir los gastos en bienes de consumo en todas las unidades de decisión creo más conveniente incluirlos por dos razones: en la compra venta de bienes de consumo también tienen lugar procesos de transferencia de excedente de los que no tenemos porque prescindir y además, en el caso de no considerar estos gastos, quedarían fuera del modelo las unidades de decisión que solo o principalmente tuviesen ingresos salariales.

Esta decisión implica que, en el modelo propuesto, se utiliza un concepto de excedente peculiar: es un excedente del que se han deducido todos los bienes y servicios de consumo necesarios para mantener los dispares niveles de vida de las unidades de decisión consideradas.

Creo que resulta un concepto coherente con la lógica argumental desplegada en este trabajo: el excedente es el margen que resta tras la reproducción del aparato productivo y de cada una de las familias, al nivel de vida que corresponde a sus ingresos y a su clase. Las variaciones en el nivel de vida familiar, un mecanismo eficaz aunque traumático

de hacer compatible la explotación con la reproducción, quedan así incluídas explícitamente en el modelo.

A la relación entre el excedente y los gastos realizados durante el año por cada unidad de decisión la he denominado, en el texto y en el Anexo I, tipo de excedente. Puede provocar confusión el emplear esta denominación pues tiene gran similitud con la de tipo de beneficio.

Las diferencias entre ambos no está solo en las peculiaridades del numerador, también se deben al hecho de incluir en el denominador los gastos realizados durante el año por cada unidad de decisión: en el concepto habitual de tipo de excedente se incluye la capacidad de compra inmovilizada en la explotación correspondiente que, en cada caso, podrá ser una magnitud más o menos dispar respecto a los citados gastos.

Así, este peculiar tipo de excedentes no mide la rentabilidad de las distintas actividades económicas para las personas que las financian sino la capacidad de cada unidad de decisión de generar, retener o apropiarse de excedente por unidad de gasto. Este concepto resulta así aplicable a cualquier unidad de decisión, incluso a las formadas por familias de jornaleros.

BIBLIOGRAFIA COMENTADA

El análisis global del sistema de precios, en una economía de mercado no intervenida, lo encontramos en las dos obras fundacionales de sus respectivos enfoques metodológicos. Me refiero, como es evidente, a la obra de León Walras (1987) (en la que los precios se consideran al mismo tiempo como inductores y guía del proceso de asignación de recursos ordenado por las decisiones de los consumidores) y a la de Piero Sraffa (1965) (en la que el sistema de precios, dado el tipo de salario, será un reflejo de la red de interconexiones sectoriales, respondiendo, así, su lógica interna, a la reproducción de la asignación de recursos resultado de las decisiones, difícilmente reversibles, tomadas en el pasado).

Los efectos redistribuidores del excedente, entre las distintas empresas y sectores productivos, provocados por las modificaciones en los precios relativos, lo analiza Karl Marx cuando estudia el proceso de transformación de los valores en precios (Marx, 1972: vol. III, 150-206). De forma más precisa trata Sraffa este problema cuando comenta los efectos en los precios relativos provocados por variaciones en la distribución de la renta entre asalariados y capitalistas (Sraffa, 1965: 29-35).

Si las variaciones en el sistema de precios relativos provoca modificaciones de la participación en el excedente de las distintas empresas o sectores productivos resulta que, un mecanismo de acumulación atractivo es el de interferir en el sistema de precios mediante prácticas restrictivas de la competencia. La generalización de estas prácticas oligopolistas a la gran mayoría de los sectores económicos, pese a que en algunos de ellos el número de oferentes y demandantes sea muy elevado, lo encontramos en dos trabajos ya clásicos. Me refiero al artículo de Piero Sraffa: "Las leyes de los rendimien-

tos en régimen de competencia" (Sraffa, 1926) y al de Nicholas Kaldor: "La imperfección del mercado y el exceso de capacidad" (Kaldor, 1935).

Las modificaciones del sistema de precios son meros mecanismos de redistribución de excedente ya apropiado cuando en el mercado operan únicamente empresas típicamente capitalistas. Pero cuando en él actúan también empresas que autoconsumen mano de obra familiar, dichas modificaciones pasan a ser un sistema directo de apropiación del excedente generado en el exterior de las empresas que utilizan mano de obra asalariada. Amit Bhaduri (1987) estudia la funcionalidad del sistema de precios en el proceso de apropiación del excedente generado en las explotaciones agrícolas familiares. Veamos:

Los efectos de la competencia (entendida ésta como la libertad de pasar de un sector a otro o, más en general, como la posibilidad de optar por prácticas productivas, organizativas, comerciales o financieras que generen tasas de excedente más elevadas que las propias) tienden a atenuar las distorsiones provocadas en el sistema de precios por las prácticas oligopolistas. Pero, cuando una parte considerable de las unidades de producción son explotaciones agrarias familiares, la competencia se ve frenada, las prácticas oligopolistas perdurarán y con ellas el sistema de precios relativos y de distribución del excedente al asociado.

Los obstáculos a los que se enfrenta la familia de agricultores, para optar por otras vías que puedan generar mayores remuneraciones para sus recursos son muy similares a los que dificultan a los asalariados transformarse en empresarios. Las condiciones que mantienen al sistema de precios en una posición desfavorable para su participación en el excedente responde también a una lógica muy similar a la desarrollada por Marx para explicar la persistencia de bajos niveles salariales: la débil capacidad negociadora de los asalariados provocada tanto por su menguado patrimonio, como por la sobreoferta de mano de obra generada por el proceso de acumulación capitalista (Marx, 1972: vol. 1.517-549).

En el texto se ha tratado de una situación algo más compleja: al negociar en el mismo mercado empresas familiares y capitalistas las prácticas restrictivas de la competencia, no sólo modifican la estructura de precios relativos, sino que producen distintos sistemas de precios para cada tipo de unidad de decisión. Además, no se ha razonado con precios teóricos, sino con los precios efectivos a los que realizan sus operaciones comerciales las distintas unidades de decisión.

BIBLIOGRAFIA CITADA

BHADURI, Amit (1987): *La estructura económica de la agricultura atrasada*, Fondo de Cultura Económica, México.

KALDOR, Nicholas (1935): "La imperfección del mercado y el exceso de capacidad" publicado originalmente en *Económica*, nueva serie, vol. II (1935), págs. 33-50 y reeditado en G. J. Stigler y K. E. Boulding: *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid, 1968, págs. 353-370.

- MARX, Karl (1972): *El capital. Crítica a la economía política*, Fondo de Cultura Económica, México.
- ROEMER, John E. (1989a) (compilador): *El marxismo: una perspectiva analítica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- ROEMER, John E. (1989b): *Teoría general de la explotación y de las clases*, siglo XXI, Madrid
- SRAFFA, Piero (1926): "las leyes de los rendimientos en régimen de competencia" publicado originalmente en *The Economic Journal*, vol. XXXVI (1926), págs. 535-550 y reeditado en G. J. Stigler y K. E. Boulding: *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid, 1968, págs. 165-179 .
- SRAFFA, Piero (1965): *Producción de mercancías por medio de mercancías. Preludio de una crítica a la economía política*, Oikos-tau, Barcelona .
- WALRAS, León (1987): *Elementos de economía política pura (o teoría de la riqueza social)*, Alianza, Madrid.

