
*Camilo Tejera Rodríguez **

Política de precios agrícolas en los países del Este

En las economías de los países del Este, el sector agrario tiene, en todos los ámbitos —también en el de los precios—, una problemática absolutamente diversa a la del sector industrial (1) debido a la diferencia fundamental de que la agricultura no ha sido absorbida por la propiedad estatal, como sucedió en la industria. Por el contrario, en ella predomina la propiedad cooperativa y sigue habiendo manifestaciones de propiedad individual (en muchos casos, parcelas privadas de los miembros de las cooperativas, anejas a éstas); las granjas colectivas ocupan del 60 al 75 por 100 de la tierra cultivada en todos los países del Este, con la excepción de Polonia, donde el total de tierra socializada, estatal más cooperativa, no llega al 15 por 100 (2). Las tendencias

(*) En prensa ya el presente número de «Agricultura y Sociedad», recibimos la noticia de la muerte en accidente de Camilo Tejera, autor de este artículo.

Licenciado en Derecho y Doctor en Economía, Camilo Tejera fue también Profesor Agregado Interino de la Universidad de Sevilla. Trabajó en las Universidades de París y Budapest y fue miembro del Grupo E. R. A. Su tesis doctoral, «La formación de los precios en los países socialistas», leída en Sevilla en 1978, está actualmente en prensa.

«Agricultura y Sociedad» quiere expresar desde aquí su sentimiento por la pérdida de su colaborador y amigo.

(1) Para un estudio comparativo de los precios industriales y otros sectores de precios en las economías planificadas, véase la tesis doctoral del autor, *Los precios en la planificación socialista: la reforma húngara*. Universidad de Sevilla, 1979, en cuyos epígrafes III, 3 y VII, 3 se basa este artículo.

(2) Cf. J. Wilczynski: *The economics of socialism*, Allen and Unwin, Londres, 1970, página 115.

últimas parecen ser, además, de reforzamiento de las explotaciones familiares privadas —ésta es la línea principal del «programa alimentario» del XI Plan Quinquenal soviético (3) —dado su papel esencial en la satisfacción de las necesidades de abastecimiento.

Estas características pensamos que refuerzan el interés de los temas de economía agrícola del Este para los estudiosos del Oeste, puesto que nos encontramos ante relaciones básicamente análogas a las occidentales: el Estado actuando con medios indirectos de política económica sobre propietarios privados, individuales o colectivos. La analogía no se extiende, sin embargo, a las granjas de propiedad estatal (los *sovjoses* soviéticos), que son dirigidas de modo directo por el Estado, es decir, por instrucciones de orden administrativo, no desempeñando en ellas los instrumentos de regulación económica *strictu sensu* prácticamente papel alguno. Por otro lado, esas características explican que la agricultura haya sido el sector menos afectado por las reformas económicas que aplicaron los países del Este de Europa en los años sesenta. En realidad, la agricultura ya estaba «reformada», ya que el objetivo esencial de las reformas de los sesenta era justamente trasladar al campo de las empresas industriales los métodos de regulación económica indirecta, que desde hacía tiempo venían aplicándose en la agricultura, a fin de suprimir, en gran parte, el método de instrucciones directas que se había mostrado sobradamente ineficaz. Por ello, en la panorámica de la problemática de los precios agrícolas, que abordamos a continuación, no ha sido necesario referirse de forma sistemática a ninguna operación de reforma general. En todos los países del Este la política de precios agrícolas se utiliza de modo similar, cumpliendo en nuestra exposición la Unión Soviética y Hungría el papel de referencias concretas, justificado por la importancia cuantitativa del primer país y la cualitativa del segundo, donde en 1968 se implantó la reforma económica de mayor profun-

(3) Vid. A. Giroux: «Les possibilités de réformes structurelles dans l'agriculture soviétique», *Le Courier des Pays de l'Est*, junio 1981, págs. 3-16. Las parcelas privadas, que ocupan sólo un 3 por 100 de la superficie cultivada de la Unión Soviética, aportan más del 25 por 100 de la producción agraria bruta total, cubriendo más del 80 por 100 de los productos ganaderos.

didad de todas las vigentes en los países europeos del C.O.M.E.C.O.N.

1. FUNCIONES DE LOS PRECIOS EN LAS AGRICULTURAS DEL ESTE

Mientras que las granjas estatales, como acabamos de decir, se rigen por los mismos principios de funcionamiento que las empresas industriales de propiedad estatal y, en consecuencia, los precios que se les aplican tienen el mismo papel limitado que los precios industriales —una función casi meramente contable, ya que la producción viene determinada por las órdenes directas—, los precios a los que el Estado compra los productos de las granjas colectivas tienen, como en Occidente, un papel asignador; es decir, afectan al volumen de producción, que no es controlable totalmente por el Estado, y tienen también una influencia directa en la distribución de la renta, ya que los miembros de las cooperativas no perciben unos salarios garantizados como los obreros industriales, sino que su remuneración está en función de los rendimientos económicos de las explotaciones, que se reparten en proporción a las jornadas de trabajo aportadas por cada miembro. Las funciones asignativa y distributiva están, como es obvio, estrechamente interconectadas, teniendo una importancia particular en este sentido el hecho de que los miembros de las cooperativas disfrutan también de parcelas individuales, cuya producción pueden dedicar al autoconsumo o a la venta directa a los consumidores en mercados de libre formación de precios (mercados cooperativos o *koljosianos*). Es claro que la relación entre los precios de compra estatal y los precios obtenibles en el mercado libre determinará la proporción de tiempo de trabajo que los miembros de las granjas cooperativas dedicarán al cultivo del área colectiva y, consiguientemente, el nivel de producción de que podrá aprovisionarse el Estado.

Las complicaciones que entraña para la política de precios la interconexión de los objetivos de asignación y distribución se agravan por su frecuente carácter contradictorio, especialmente en el período inicial de construcción del so-

cialismo, en el que las necesidades de la industrialización acelerada plantean la exigencia de extraer una considerable proporción del excedente agrícola para la financiación de la acumulación industrial. Durante toda esta etapa, y en menor grado también con posterioridad, el establecimiento de un determinado reparto de la renta entre la agricultura y la industria es el punto de partida para la construcción del sistema de precios agrícolas. Por esta razón, en la política de precios agrícolas adquiere una relevancia central la cuestión del *nivel* de precios (en relación con el nivel de los precios industriales), mientras que la determinación de los precios relativos de los distintos productos sólo puede abordarse tras la decisión sobre aquél.

Aunque el establecimiento del nivel de precios depende fundamentalmente de la política de distribución de rentas y el de los precios relativos, de la política de producción, nivel y relaciones de precios están tan interconectados como los objetivos respectivos. Porque las relaciones de rentas sólo pueden ser influenciadas por los precios si se mantiene la estructura de producción: si el agricultor no cultiva un producto cuyo precio ha sido variado, sus rentas no se verán afectadas por los movimientos de precios; y si lo produce, la influencia en las rentas será sólo en la proporción que suponga el producto en el out-put total de la granja. Para el Estado representa un problema importante esta incertidumbre de que, al modificar los precios, no puede estar nunca seguro de si sus medidas tendrán un efecto redistributivo o alterarán la estructura de la producción.

Esto explica que el Estado no pueda limitarse a una política de precios y tenga que utilizar conjuntamente otras medidas de política de producción y de rentas. Como dice Pohorille, «la necesidad de armonizar la política de precios con otras formas de influir en la producción agrícola —impuestos, créditos, ayudas a la producción, organización del mercado— nace de la posibilidad de que se produzcan contradicciones entre diferentes objetivos de la política de precios» (4). Muchos economistas opinan que, para evitar

(4) M. Pohorille: «Precios agrícolas», en O. Lange (Ed.), *Problemas de economía política del socialismo*, F. C. E., México, 1974, pág. 219.

las dificultades de esta armonización, la distribución de rentas no debería instrumentarse por los precios, sino por medio del sistema fiscal. Pero el sistema impositivo ha tenido un desarrollo histórico adaptado a las exigencias de la detracción de las rentas industriales y se manifiesta ineficaz para una detracción completa y conveniente de las rentas agrícolas. Por eso la separación de funciones ha sido imposible.

Aún nos queda por señalar otra peculiaridad del sector agrícola que también contribuye a la complejidad de su política de precios: la influencia decisiva de las condiciones naturales de suelo y clima, que determinan considerables diferencias de productividad entre las distintas zonas y explotaciones, así como fluctuaciones imprevistas en el output. En relación con los precios, esto da origen a toda la problemática de la renta de la tierra o renta diferencial: los ingresos superiores que obtienen, a igualdad de gastos de trabajo, las explotaciones más favorecidas por la fertilidad de su suelo o la cercanía de los mercados. En los países del Este, el debate sobre la renta diferencial se centra básicamente sobre si el Estado debe o no apropiarse la renta en su totalidad y por qué medios, si sólo por los precios o también con otros.

Tras este necesario preámbulo, podemos pasar ya al estudio concreto del sistema de precios agrícolas de tipo soviético y su evolución, estudio que vamos a realizar al hilo de una consideración más detallada de los tres temas centrales recién apuntados: En primer lugar, la naturaleza específica de las relaciones productivas en la agricultura nos obliga a señalar el problema de la determinación de los costes y, en consecuencia, la peculiaridad de la relación precios/costes con respecto a la habitual en la industria. En segundo lugar, la cuestión de las relaciones agricultura/industria, usualmente reducida a la de las «tijeras» de precios agrícolas e industriales, nos permitirá enlazar con la descripción de la multiplicidad de sistemas de adquisición de productos agrícolas por parte del Estado, con la correspondiente multiplicidad de precios. Finalmente, haremos una breve referencia al debate sobre la renta diferencial y sus consecuencias prácticas.

2. LA INDETERMINACION DE LOS COSTES DE PRODUCCION

Aunque el Estado quisiera fundamentar los precios agrícolas en el mismo principio racional que los precios industriales, sobre los costes de producción (5), se ve imposibilitado de hacerlo por dificultades de orden contable que hacen inviable su cálculo. Mientras que la contabilidad de las empresas industriales está reglamentada específicamente para permitir la estimación de los costes, las cooperativas agrícolas llevan una contabilidad sumaria que el Estado puede extrapolar sólo burdamente para utilizarla en la formación de los precios.

Pero la incertidumbre de los costes no se debe sólo a fallos en la técnica contable, que serían superables, sino sobre todo al problema de la evaluación de los gastos de mano de obra. En razón de que el sistema de remuneración del trabajo en las cooperativas está basado en las jornadas-trabajo (en ruso, *trudoden*) de sus miembros, puede afirmarse que «la categoría económica que son los costes de producción no aparece de forma directa» (6). El sistema *trudoden* hace depender la remuneración de cada trabajador agrícola del montante de las rentas disponibles de la cooperativa a fin de año (después que la cooperativa haya cumplido todas sus obligaciones con el Estado) y del trabajo efectivamente suministrado por el campesino a la cooperativa. La cantidad de trabajo efectuado se mide según la unidad convencional, el *trudoden* o jornada-trabajo, dando una ponderación mayor a los trabajos complejos o fatigosos. El valor de la unidad convencional será función de las rentas disponibles de la cooperativa (tanto en dinero como en especie) y variará, por tanto, según las explotaciones y los años. En consecuencia, el fondo de remuneración del trabajo bien incluirá una parte más o menos considerable del beneficio, bien será parcialmente el resultado de las pérdidas de la explotación cooperativa. Por ello, si se incluye en los gastos productivos

(5) Los precios industriales suelen determinarse añadiendo a los costes medios de la rama industrial en cuestión un excedente imputado, alternativamente, sobre la base de los mismos costes medios, del capital o del capital más la masa salarial.

(6) B. Minc, *L'économie politique du socialisme*, Maspero, París, 1974, pág. 483.

de la cooperativa la retribución del trabajo en forma de jornadas-trabajo, *no* obtenemos los costes de producción: de lo contrario obtendríamos el resultado paradójico de que serían las cooperativas mejores las que tendrían los costes más altos, al tener un valor mayor su *trudoden*, y a la inversa, las cooperativas que trabajaran en condiciones peores parecerían tener unos gastos de producción inferiores.

A fin de resolver esta dificultad, ha habido numerosos intentos de búsqueda de una fórmula que permita determinar el equivalente de los costes de trabajo. Por ejemplo, el Manual de Economía Política de la U. R. S. S. propone que el pago del trabajo de los miembros de las cooperativas se estime tomando como base el nivel de la remuneración del trabajo de los obreros de las granjas estatales (7). Desde luego, esto puede tener una cierta validez para el análisis económico de los costes, pero sería una magnitud convencional de gastos que no reflejaría en modo alguno las diferencias de gastos reales. En realidad, el problema no podrá resolverse hasta que las cooperativas disfruten de una remuneración fija y garantizada como en las granjas estatales, aunque luego haya un cierto reparto de los excedentes. Se han dado ya pasos en esta dirección, pero hasta ahora sólo las explotaciones más desarrolladas pueden permitírselo.

En cuanto a la relación precios/remuneración del trabajo, debe tenerse en cuenta, además, que el sistema de las jornadas-trabajo sólo determina una fracción de la renta de los campesinos, la que obtienen por su participación en la economía colectiva de la cooperativa. Pero ésta no es suficiente y la completan con lo que consiguen con las ventas de los productos de su parcelas privadas en el mercado libre, a precios superiores a los precios de compra estatal. El Estado se beneficia de esta remuneración de apoyo (8), que le permite fijar los precios de los productos agrícolas a un nivel relativamente inferior, en cuanto los gastos de mano de obra se ven de esa forma reducidos.

(7) Academia de Ciencias de la U. R. S. S., *Manual de economía política*, Grijalbo, Barcelona, 1975, pág. 585.

(8) Que representa, por ejemplo, hoy en la U. R. S. S. un 25 por 100 de las rentas de los miembros de las cooperativas. Cf. A. Giroux, *op. cit.*

A esta dificultad básica en la estimación de los costes se añaden otras, entre las que podemos citar (9):

a) La interconexión orgánica de las distintas ramas individuales de la producción agrícola. El resultado definitivo de la actividad económica dependerá en gran medida de la adecuada asociación de las ramas productivas.

b) Los costes unitarios dependen no sólo de los gastos, sino también del volumen de cosecha, que a su vez depende de la rotación de las cosechas.

c) En la agricultura se da no sólo la producción combinada, sino también la actividad económica combinada. El tiempo en que se ejecutan diferentes tareas económicas juega un papel importante en la determinación del volumen de la cosecha y en la utilización de la fuerza de trabajo.

d) Muchas partidas contables tienen un carácter convencional, como el reparto de los gastos en los casos de producción combinada o la estimación de la parte de la producción dedicada al autoconsumo.

e) Las grandes diferencias de costes según las diversas características de las explotaciones plantean el problema de qué costes tener en cuenta para la fijación estatal de los precios.

En este estado de cosas, las estimaciones de costes no pueden servir hoy directamente como base para la fijación de los precios agrícolas. Es necesario, sin embargo, crear las condiciones que posibiliten una evaluación correcta de los costes, pues es indispensable tener datos que permitan analizar la rentabilidad de los distintos productos agrícolas para poder establecer relaciones apropiadas entre sus precios.

3. «TIJERAS» DE PRECIOS Y SISTEMAS DE COMPRA DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS

En el momento de la implantación del socialismo en los países del Este, tanto en la U. R. S. S., en 1917, como en los

(9) Seguimos aquí a M. Pohorille, *op. cit.*, págs. 233-4.

restantes, tras la Segunda Guerra Mundial, el nivel de desarrollo era muy bajo, con un neto predominio de un sector agrícola de baja productividad y un sector industrial muy reducido. Estas condiciones de atraso impusieron, como primera tarea del nuevo sistema, el conseguir el nivel de industrialización que el capitalismo había sido incapaz de desarrollar en estos países. El proceso de industrialización acelerada que se emprende entraña un fenomenal trasvase de mano de obra del campo a la ciudad, mano de obra a la que hay que asegurarle los medios de subsistencia necesarios. Para ello hace falta que en la agricultura se vaya incrementando el excedente de producción por encima de los medios de vida necesarios para la población restante en el campo, y que ese excedente se movilice hacia la ciudad en la medida de las necesidades de ésta. El aumento del excedente y las rentas de la población agrícola se da por el mismo hecho de la emigración de la mano de obra subocupada, que permite un aumento de la productividad en la agricultura. La posibilidad de movilización del producto excedente se da por la voluntad de trocarlo por los productos manufacturados que suministra la nueva industria. Esto le permite al Estado planificar una política de términos de intercambio que favorezca a la industria, a fin de satisfacer sus necesidades de acumulación: lo que el Estado hace al establecer relaciones de precios desfavorables para la agricultura es transformar las rentas excedentarias que se van generando en ésta en ahorro forzoso para financiar las inversiones industriales. Se utiliza este método parafiscal de los términos de intercambio —«tijeras de precios agrícolas»— porque los métodos de la imposición tradicional son ineficaces para movilizar la totalidad del excedente potencial (10).

Estas tesis, defendidas históricamente por vez primera por Preobrazhenski con su teoría de la «acumulación socialista primitiva» (11), han sido el elemento definidor básico y

(10) Sobre la necesidad de la política de precios por la insuficiencia de la política fiscal para la detracción del excedente agrario, pueden verse: M. Abdel-Fadil, *La planification des prix en économie socialiste*, P. U. F., París, 1975, págs. 217 y ss.; B. Csikos-Nagy, *Socialist price theory and price policy*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1975, pág. 221.

(11) Puede verse: E. Preobrazhenski, *La nueva economía*, Ariel, Esplugues de Llobregat, 1970; E. P. y otros, *El debate soviético sobre la ley del valor*, Alberto Corazón, Ma-

casi único de la política socialista de precios agrícolas hasta los últimos años cincuenta, cuando una industria ya desarrollada permitió enfocar de otra manera las relaciones con la agricultura, preocupándose más de los niveles de producción y de rentas de ésta. No obstante, todavía en 1958 Kruschév las ponía como objetivo prioritario, cuando decía en su informe al Comité Central del P. C. U. S.: «la política de precios de los productos agrícolas debe asegurar no sólo la reproducción ampliada de las granjas colectivas, sino también crear niveles definidos de acumulación para expandir las capacidades industriales, particularmente en la industria pesada» (12).

Pero el Estado no puede imponer por medio de los precios cualesquiera relaciones arbitrarias de rentas, presuponiendo que el mercado va a funcionar en todo caso satisfactoriamente, asegurando los niveles de producción deseados. Esta política puede ser especialmente eficaz en los cultivos industriales (algodón, azúcar), en los que no se plantea el problema del autoconsumo, pero en los productos alimenticios unos precios demasiado desfavorables pueden desanimar la producción y la comercialización del excedente. Existe una relación desfavorable mínima a partir de la cual el mismo excedente físico se ve comprometido. Esto sucedió en los comienzos de la industrialización en la U. R. S. S. y demás países del Este, cuando la industria, aún pequeña y con baja productividad, proporcionaba un escaso suministro de bienes manufacturados y a precios excesivamente altos, que no suponían incentivo alguno para que los campesinos comercializaran parte de su producción.

Esto obligó, en esta primera etapa, a combinar la política de precios con un sistema de normas de *entregas obligatorias* para hacer insensible a los precios parte del excedente, en definitiva, para obtener compulsivamente lo

drid, 1974; E. P. y N. Bujarin, *La acumulación socialista*, Alberto Corazón, Madrid, 1972.

(12) Citado en G. Khudokornov: «Differential land rent and problems of price formation in collective farm production», *Problems of Economics*, vol. III, núm. 9, enero 1961, pág. 17. La insistencia en la industria pesada se explica no sólo por su prioridad habitual en la U. R. S. S. de aquellos años, sino también porque es el sector de la industria que genera menos fondos para la acumulación, debido al bajo nivel de sus precios.

que, dadas las condiciones del momento, no era posible conseguir de modo indirecto, por medios de naturaleza estrictamente económica (13). En ese sistema, el Estado prescribe, para cada hectárea de área cultivada, la composición y cantidad de la producción a entregar, que pagará a bajos precios. El sistema nunca se extendió a todas las cosechas, ni a la totalidad de la producción de las cosechas sujetas a la obligación, sino sólo a los productos de consumo básico y regular de la población urbana y que podían ser producidos por todas las granjas. La cantidad por encima de la cuota de entrega podía comercializarse libremente, pero la obligación de la cuota tenía que cumplirse incluso aunque no se hubiera cultivado el producto en la cantidad exigida (los campesinos tenían que comprar lo que les faltara en el mercado libre), salvo algunas ocasiones en que se permitía entregar productos sustitutivos.

Al mismo tiempo había que resolver el problema del estímulo de la producción. Para ello, a la vez que se establecían las cuotas y los precios de las entregas para varios años, se establecían precios de compra superiores para la producción que se vendiera al Estado por encima de las cuotas, conformando así la estructura dual de precios característica de este sistema (14).

(13) Obviamos la polémica histórica sobre si tal utilización de la compulsión ha sido absolutamente necesaria, no por su falta de interés, desde luego, sino por su excelente cobertura en una fuente muy accesible: A. Nove, *An economic history of the U. R. S. S.*, Londres, 1969. (Versión castellana: *Historia económica de la Unión Soviética*, Alianza, Madrid, 1973.) Recordemos aquí únicamente que cuando Stalin decide adoptar en 1928-29 métodos coactivos tanto para la apropiación del excedente como para la colectivización de la agricultura, no estaba tomando partido en la polémica Preobrazhenski-Bujarin (intercambio desigual/igual entre la agricultura y la industria), sino cambiando drásticamente de terreno, obviando toda opción entre medidas económicas alternativas, para pasar a utilizar lo que a veces eufemísticamente se denomina como «medios administrativos». Merece la pena también recordar que, para «justificar» tal giro histórico, Stalin se encargó de «demostrar» en los años anteriores la «perversidad» de las fuerzas del mercado, aplicando unas políticas de precios económicamente absurdas (*vid.* A. Nove, *op. cit.*, páginas 139-159).

(14) Incluso con esta política de precios, que les atribuye un papel casi exclusivamente redistributivo, hay que tener en cuenta el incentivo material de los productores, pues el olvidarlo puede invalidar las previsiones de los planes. Csikos-Nagy relata un ejemplo revelador del período 1950-55, en Hungría. El Estado quería mantener el área cultivada de trigo y reducir algo la de maíz. Dejó bajos los precios del trigo porque pensaba que con la obligación de las entregas y las instrucciones de siembra podría conseguirse que el nivel de producción no se alterara. Sin embargo, el área del trigo disminuyó en un 20 por 100 y la

Además de la imposición de entregas y del sistema dual de precios, el sistema de entregas obligatorias tenía otros rasgos característicos que respondían igualmente a la preocupación del Estado de asegurarse el fondo de mercancías que necesitaba. Así, por ejemplo, los agricultores tenían que pagar en especie algunos servicios gubernamentales, en particular la utilización de la maquinaria y tractores, que se concentraban en estaciones de propiedad estatal. La producción trataba de influir no sólo por las obligaciones de entregas, sino también con instrucciones más amplias que señalaban estructuras de cosechas y ganadería por hectárea. Se regulaba también el ámbito y condiciones del mercado campesino libre, limitando así el marco de libre elección en la venta de los productos. Las regulaciones directas se extendieron incluso a la producción de autoconsumo, siendo típicos métodos de este período, por ejemplo, las prohibiciones o permisos para la matanza de animales.

En conjunto, se trata de una política agrícola muy compulsiva y con una clara orientación de proteccionismo industrial, en un doble aspecto: asegurar a la población urbana industrial un suministro regular de productos agrícolas e instrumentar con los precios un trasvase de rentas de la agricultura a la industria. El sistema tuvo que ir sufriendo luego correcciones parciales, subidas de precios, o más radicales, paso al sistema de venta contractual libre, forzadas por sus progresivos efectos negativos sobre la producción agrícola —cuyo ritmo de crecimiento era cada vez menor, incumpliendo sistemáticamente los objetivos de los planes quinquenales— y también sobre la distribución de la renta, que tomaba unas proporciones demasiado desfavorables para los campesinos.

En Hungría, la transición al sistema de *compras estatales libres*, con la supresión de las entregas obligatorias, se dio en 1957, unificando los precios que pagaba el Estado,

de maíz aumentó en más del 10 por 100. Lo que había sucedido es que al mismo tiempo se estaba estimulando la cría de cerdos por la subida de sus precios, lo que creó un interés material en extender el área de cultivo de maíz, incentivo que demostró ser más fuerte que todas las restricciones administrativas (B. Csikos-Nagy, *op. cit.*, pág. 209).

aunque a un nivel bajo (15). En este sistema, las relaciones entre el Gobierno y los productores agrícolas están basadas en contratos que las cooperativas pueden asumir o no libremente. Desde luego, esta libertad será más o menos real en los distintos productos según el grado de monopolio comercial que tenga el Estado, pues, por ejemplo, en las cosechas técnicas el Estado es el único comprador posible, pero, salvo en este caso, las cooperativas tienen la alternativa de la venta al Gobierno o en el mercado libre. El Estado está condicionado entonces, en su política de precios, por las relaciones de precios vigentes en el mercado cooperativo y tendrá que establecer los suyos en proporciones que interesen lo bastante a los campesinos si quiere disponer de una parte suficiente de la producción. Claro está que el precio de compra estatal puede ser inferior al del mercado libre, puesto que el productor usualmente puede vender mayores cantidades en el mercado organizado estatal, pero cuanto mayor sea la divergencia menor será la cantidad que podrá conseguir el Estado.

En la Unión Soviética, la primera mejora importante de los términos de intercambio con objeto de aumentar la producción fue en 1953. La subida del nivel de precios agrícola era ya imprescindible, pues los precios del grano no se habían alterado prácticamente desde 1929 y los de los productos de la ganadería, desde 1940. En este intervalo, sin embargo, habían subido mucho los precios al detalle, a los que los campesinos compraban no sólo los bienes de consumo industriales, sino también muchos in-puts productivos, que sólo más adelante se les permitiría comprar al nivel de los precios al por mayor, sin tener que soportar el impuesto sobre el volumen de negocios (16). Se aumentaron tanto los

(15) B. Csikos-Nagy, «Quelques problèmes de la planification des prix dans l'économie hongroise», *Economie Appliquée*, vol. XX, núms. 1-2, 1967, pág. 63. Las entregas se abolieron en octubre de 1956, aunque ya antes se había reducido bastante la proporción que representaban en la producción total. Vid. P. Kende, *Logique de l'économie centralisée. Un exemple: la Hongrie*, Sedes, París, 1964, pág. 340.

(16) El impuesto sobre el volumen de negocios es el elemento (variable temporalmente y por productos) que separa los precios de consumo de los precios para los productores y que permite la independencia de las variaciones de ambas esferas de precios y, por tanto, de las políticas económicas correspondientes. Puede verse: C. Tejera, *op. cit.*, vol. I, páginas 173-184; B. Bastida, *El sistema impositivo en la Unión Soviética y su contribución a la eficiencia productiva*, tesis doctoral, Universidad de Barcelona, 1979, págs. 84-105.

precios de las entregas obligatorias —a la vez que se reducían las cuotas— como los precios de compra por encima de las cuotas, aunque como éstos seguían siendo bastante inferiores a los del mercado libre, muchas de esas compraventas eran también obligatorias. En 1956 hubo una nueva subida dada la precariedad de las rentas campesinas obtenidas por vía estatal (17).

En 1958 subió de nuevo el nivel de precios, pero dentro de una revisión de más amplias miras. En primer lugar, se unificaron los precios para cada producto, aboliendo las primas a la producción por encima de la cuota, con el objeto, según Khudokormov, de igualar las condiciones de las granjas, pues con el sistema dual de precios la diferenciación de condiciones se acentuaba, ya que sólo las granjas más avanzadas podían disfrutar de los precios superiores para la producción sobre cuota (18). En segundo lugar, se abolieron también las estaciones de maquinarias y tractores, los cuales se vendieron a las cooperativas. Como esto suponía la desaparición de los pagos en especie, implicaba simultáneamente un aumento en la realización mercantil de la producción, ya que el Estado no podía reducir el montante de sus adquisiciones.

Por último, hubo una revisión profunda de la estructura de precios relativos, que por primera vez se intenta que se ajuste a la de costes, para lo que éstos comienzan a calcularse. Se tomaron como base los costes medios por zonas, zonas definidas por la semejanza de condiciones de suelo, climáticas y económicas (sobre la diferenciación zonal hablaremos en el epígrafe siguiente). La versión oficial pretendía que con los nuevos precios se igualaba aproximadamente la rentabilidad de los distintos productos (subían bastante los productos animales, que hasta entonces no eran renta-

(17) Los datos de la evolución en la U. R. S. S. están tomados de M. Bornstein, «*Soviet price theory and price policy*», en M. Bornstein y D. Fusfel (Eds.), *The soviet economy*, R. D. Irwin, Homewood, 3.ª ed., 1974. La situación en 1952 era tal que las rentas que obtenían los koljoses en el mercado libre sobrepasaban las procedentes de las ventas al Estado, aunque éstas eran mucho mayores en volumen. Cf. M. Lavigne y H. Denis: *Le problème des prix en Union Soviétique*, Cujas, París, 1965, pág. 67.

(18) G. Khudokornov: «Utilization of the law value in planning procurement prices for collective farm produce», *Problems of Economics*, vol. II, núm. 9, 1960, págs. 34-37.

bles, y bajaban las patatas y el trigo, que daban beneficios), pero, según Borstein (19), esto no llegó a intentarse seriamente, y a pesar de las alteraciones de precios la ganadería seguía dando pérdidas. La resistencia a mejorar los precios de los productos ganaderos se debía a que se quería evitar el tener que subir los correspondientes precios de consumo. No obstante, la relación precios/costes era tan desfavorable que en 1962 hubo que efectuar una nueva subida de los precios del ganado vacuno y avícola que ya tuvo que ser repercutida en los precios al detalle de la carne y la mantequilla. Las dificultades prosiguieron, sin embargo, y en 1965 hubo nueva revisión al alza y se restablecieron los precios superiores para la producción sobre cuota.

Los términos de intercambio también mejoraron en 1968 por la reducción de los precios de los in-puts industriales (maquinaria, materiales de construcción, etc.), que dejan de ser vendidos a las cooperativas a los precios al detalle para pasar a serlo a los mismos precios al por mayor a que eran suministrados a las granjas estatales. Hubo otras reducciones ulteriores de estos precios en 1961 y 1966.

La estabilidad relativa de los precios estatales, que se planificaban para un cierto número de años con objeto de interesar a las granjas en la reducción de costes, se vio atenuada en 1958 por la introducción de una cierta flexibilidad, a fin de tener en cuenta las variaciones no planeadas en las cosechas, causadas por la irregularidad climática. En la práctica parece que esta flexibilidad sólo operaba a la baja, en los años de buenas cosechas, para evitar las rentas «irrazonablemente altas», como las califica el oficialista Khudokormov (20).

Dejando por un momento las cooperativas, digamos que los precios de las *granjas estatales* han estado siempre basados en los precios aplicables a aquéllas, pero se fijan a un nivel inferior, ya que en las granjas estatales el Estado se hace cargo de todas las inversiones y los in-puts se contabilizan a los precios al por mayor. Como estos precios no cu-

(19) M. Bornstein: *op. cit.* págs. 119-120.

(20) G. Khudokormov: «Utilization...», pág. 37.

brían costes, los *sovjoses* funcionaban a base de subvenciones planificadas para cada tipo de producción. En 1954, para eliminar las subvenciones, se subieron los precios y se diferenciaron por zonas. Nuevas elevaciones de costes exigieron repetidas subidas de precios en 1961, 1962, 1963 y 1965, combinados algunas veces con reducciones de precios de maquinaria y combustible. Recordemos que estos precios no tienen influencia directa sobre el out-put, pues los objetivos productivos de las granjas estatales son determinados centralmente y con independencia de los precios, que en principio sólo tienen función contable. Esta diferencia es obviamente esencial con respecto a las pautas de conducta de las cooperativas.

Con esta referencia a los precios aplicables a las granjas estatales, se completa el panorama de la multiplicidad de precios agrícolas. De lo expuesto se deduce que un mismo producto podía ser vendido, en un momento histórico ya pasado, al menos a cuatro precios diferentes: el de entrega obligatoria de las cooperativas, el de entrega de las granjas estatales, el de compra estatal de la producción cooperativa por encima de las cuotas y el precio del mercado libre, además de la valoración que recibiera al entregarse como pago en especie de los servicios de las estaciones de maquinaria y tractores.

Para concluir este apartado creemos necesarias algunas precisiones sobre la cuestión de las tijeras de precios, a fin de apreciar correctamente el alcance de esta política sistemática de bajo nivel de los precios agrícolas.

Primero, poner de relieve el doble contenido que expresa la brecha entre precios agrícolas e industriales, pues no se trata sólo de que causa una disparidad de rentas personales —que la remuneración del trabajo agrícola sea menor que la del industrial—, sino también que los precios agrícolas no dan posibilidades adecuadas de autofinanciación, como contienen, sin embargo, los precios de los productos industriales. Este bajo nivel de precios trae como consecuencia que el Estado se vea obligado a financiar la agricultura con créditos, bajos precios de los medios de producción y reducciones de impuestos. Puede pensarse que el proble-

ma de las inversiones podría solucionarse simplemente con precios más altos, pero la opinión más extendida es que esto sólo beneficiaría a las explotaciones más favorecidas, no aseguraría que las pequeñas y medianas las hicieran y la dispersión de medios no permitiría las grandes inversiones indispensables. Tampoco se considera correcto que todo lo haga el Estado —es decir, que éste financie todas las inversiones—, previa concentración de todo el valor excedente, por ser una política impopular y resultar la centralización particularmente ineficaz en la agricultura (21). Se prefiere la combinación existente de estímulos a los campesinos y de ayudas estatales directas e indirectas.

Hay que hacer resaltar asimismo que la diferencia de niveles de precios está relacionada también con una diferencia en los niveles de productividad, que es considerablemente inferior en la agricultura que en la industria. Si se quisiera alcanzar una completa paridad de rentas se necesitaría una gran subida de precios, que causaría graves problemas en el comercio exterior —puesto que habría que subvencionar las exportaciones, en razón de los bajos precios mundiales— y también en la política de precios de consumo de los productos alimenticios, que deberían igualmente ser subvencionados o bien subir considerablemente.

Finalmente, advertir frente a la simplificación implícita en juzgar el nivel de precios agrícolas y la situación global de los agricultores únicamente por la comparación de los respectivos índices de precios agrícolas e industriales a lo largo de un período histórico determinado; es decir, en función de que las tijeras de precios se abran en detrimento de la agricultura o se cierren para aventajarla en relación a la industria. No puede concluirse nada sobre si el nivel de precios agrícolas es alto o bajo, a partir de la evolución de las tijeras, si no se tiene una valoración de cuál era la situación en el período que se toma como base. Pues pueden haber mejorado mucho las proporciones de precios y seguir siendo bajo el nivel de precios agrícolas, bien porque fuera muy

(21) Vid. M. Pohorille, *op. cit.*, págs. 238-9.

bajo en el año de partida, bien porque a ese nivel los volúmenes de producción siguen siendo insuficientes (22).

En cuanto a la comparación de los niveles de renta de ambos sectores únicamente en base a la renta neta realizada en los precios, es también incompleta, porque prescinde de la valoración de la situación impositiva. Para apreciar la paridad o no de los precios hay que analizar también la estructura de estos precios y la paridad de los impuestos sobre la agricultura e industria. En definitiva, el sector agrícola tiene que contribuir de alguna manera a las necesidades sociales y, si los precios de sus productos subieran al nivel correspondiente a su valor, esa contribución de valor excedente tendría que efectuarse por medio de los impuestos, alternativa que tiene grandes dificultades en la producción agrícola, como hemos apuntado anteriormente (23).

Aunque algunas de estas cuestiones no son estrictamente problemas de política de precios, podemos decir, con Pohorille, que «una solución del problema del nivel general de precios agrícolas que desconozca la cuestión de las obligaciones rurales con el Estado y la ayuda del Estado a la agricultura, es una solución estéril» (24). Efectivamente, la agricultura es quizá el sector de la economía donde más se sienten las dificultades de aislar la problemática de la política de precios de otros aspectos de la política económica.

4. RENTA DIFERENCIAL Y PRECIOS

La teoría de la renta diferencial es una de las pocas parcelas del corpus actualmente aceptado de la ciencia económica que viene directamente de los clásicos, pues el análisis

(22) Con esta situación exactamente se encuentra Kende en su análisis de las tijeras de precios en Hungría. Perplejo ante una evolución favorable para los precios agrícolas, no le basta señalar que en el año base 1938 la relación era muy desfavorable, sino que tiene que añadir, a modo de compensación, que hubo un «deterioro cualitativo de los productos industriales», lo que puede ser parcialmente cierto, pero es un argumento innecesario (cf. P. Kende, *op. cit.*, pág. 345).

(23) Puede verse un análisis de estas dificultades en B. Csikos-Nagy, *Socialist price...*, páginas 220-221.

(24) M. Pohorille, *op. cit.*, pág. 238.

que hizo David Ricardo hace más de ciento cincuenta años se ha mantenido vigente, con pocas alteraciones (25). Ricardo ya observó cómo las diferencias en la calidad del suelo originan diferencias en la productividad del trabajo y, por consiguiente, en los costes, y cómo, al producir las fuerzas del mercado un precio de equilibrio en base a los costes más elevados —los costes de las tierras marginales, que son las tierras de peores condiciones que es necesario poner en cultivo para satisfacer la demanda existente—, los propietarios de tierras de mejor calidad y menores costes obtienen unos beneficios extraordinarios, por encima de la tasa normal, que constituyen la renta de la tierra.

La diferencia de productividad del trabajo sobre distintos suelos puede deberse también a sus distancias con respecto al lugar del mercado de consumo, ya que el precio tendrá que cubrir los costes de transporte de las tierras más alejadas, generándose rentas en las parcelas más cercanas. A esta renta locacional y a la debida a la diferencia de fertilidad, ambos factores naturales, Marx, cuya terminología utilizan los teóricos y políticos de los países socialistas, la llamó renta diferencial del tipo I. Se contrapone al otro tipo, la renta diferencial II, debida no a las condiciones naturales, sino a las mejoras de productividad conseguidas gracias a las inversiones hechas por el hombre (irrigación, abonado, etcétera) (26).

Independientemente de que la formación de los precios en el socialismo no se adapte a las fuerzas del mercado como en el capitalismo y, por tanto, no tiene por qué basarse en los costes de las tierras marginales, es evidente que la implantación del socialismo no neutraliza las diferencias de condiciones naturales que provocan diferencias en la capacidad generadora de rentas en las distintas clases de suelo.

(25) D. Ricardo: *Principios de Economía Política y Tributación*, F. C. E., México, 1959.

(26) Vid. K. Marx: *El Capital*, F. C. E., México, 1971, vol. III, págs. 573-725. Como es sabido, Marx se separó de Ricardo al introducir el concepto de «renta absoluta», de la que se benefician también las tierras marginales, pues tienen igualmente un beneficio superior a la tasa media de la industria, debido al monopolio del factor natural que supone la propiedad privada. Con la socialización de la tierra se considera que la renta absoluta desaparece y, por consiguiente, no se plantea como cuestión teórica en los países del Este.

Esto ha dado origen a un amplio debate teórico sobre el tema de la renta diferencial, que aún no se ha cerrado, aunque desde luego las soluciones prácticas adoptadas en su tratamiento implican unas opciones teóricas bien definidas (27).

La primera cuestión debatida es la esfera de operación de la renta como categoría económica, pues sus prerequisites materiales de existencia —la diversidad de condiciones naturales y la necesidad de explotar la tierra de condiciones peores— se dan en todo el sector agrícola y también en la industria extractiva y, sin embargo, la actuación sobre la renta como tal tiende a restringirse exclusivamente a la esfera de las granjas colectivas. El fundamento de esta posición mayoritaria es la consideración de la renta como una relación social, no asimilándola meramente a su base natural. No se considera renta el producto excedente adicional generado por unas condiciones relativamente mejores, sino sólo cuando la especial posición social del sujeto económico que lo disfruta le permite apropiarse de forma permanente de ese excedente. Desde esta perspectiva, las granjas estatales y las empresas estatales de la industria extractiva —aunque en ellas se da la base material de la renta e incluso son unidades con una cierta autonomía— actúan por cuenta del Estado y, por tanto, su apropiación del excedente sólo tiene carácter indirecto y no se da de forma permanente, sino a voluntad de las decisiones estatales. El que se les deje mayor o menor parte de la renta a efectos de estímulo es simplemente «una variedad de las relaciones contables existentes entre el Estado y sus empresas», como dice Khudokormov (28).

Por el contrario, en las granjas colectivas se dan, además de la base material, las condiciones sociales que determinan la aparición de la renta como categoría económica: a) ejercen un monopolio de la posesión de la tierra, tanto en rela-

(27) Un amplio contraste de opiniones tuvo lugar en la Conferencia celebrada en Moscú en septiembre de 1958, cuya reseña por Malyshev nos sirve de base en este apartado: P. Malyshev, «Differential land rent under socialism. A Scientific Conference at Moscow University», *Problems of Economics*, vol. II, núm. 10, febrero 1960, págs. 3-10.

(28) G. Khudokormov, «Differential...», pág. 15.

ción a la sociedad como un todo como frente a las otras cooperativas; y *b*) actúan por cuenta propia, apropiándose constantemente de los ingresos que tienen el carácter de renta. Es decir, aunque las cooperativas no sean estrictamente propietarias de la tierra, que es propiedad socializada, sí tienen el monopolio de su utilización como objeto de cultivo, disponen de ella como si fuera su propiedad, apropiándose del producto que crean. Según el enfoque de Rudenko, en las empresas estatales se da la identidad de propietario y utilizador, mientras que en las cooperativas hay una separación entre la propiedad y el utilizador, que es la que permite la aparición de la relación social de la renta (29). La renta se realizará, en última instancia, en el proceso de distribución e intercambio mercantil-monetarios.

Centrado el problema en las cooperativas, la cuestión práctica es cómo restringir la apropiación de la renta, ya que su generación es atribuible al suelo, propiedad colectiva, y no al rendimiento del trabajo de los miembros de la cooperativa. Como se considera que no hay ningún sistema impositivo que pueda resolver el problema satisfactoriamente, a causa de la gran dispersión de niveles de ingresos entre las distintas cooperativas, se ha utilizado también para este fin la fijación de precios. Con ese objeto, los precios de los productos agrícolas se fijan:

a) Diferenciándolos por zonas geográficas, delimitadas teniendo en cuenta las condiciones del suelo, clima y otros factores económicos.

b) Dentro de cada zona, sobre los costes correspondientes a las condiciones medias de producción.

Ambos factores, la diferenciación y el basarse en los costes medios en lugar de en los marginales, limitan pero no suprimen totalmente la manifestación de la renta diferencial. Los efectos de la diferenciación zonal son obvios: mientras mayor sea ésta, mayor será la proporción de renta diferencial eliminada, al mismo tiempo que se garantiza que las granjas de las zonas menos favorecidas cubran costes, lo que no sucedería en absoluto si el principio del coste medio

(29) P. Malyshev, *op. cit.*, pág. 7.

se aplicara a escala de todo el territorio estatal. La diferenciación zonal se introdujo en la U. R. S. S. en 1953 y lo que se ha criticado sistemáticamente desde entonces es que el número de zonas es muy reducido (la zona IV comprende gran parte de Siberia) y, por tanto, dentro de cada una de ellas subsisten grandes diferencias en costes y rentabilidad. Por otro lado, sigue habiendo productos —como las patatas, la lana y el lino— a los que no se les aplica la diferenciación. La defensa oficial hace hincapié en que la diferenciación zonal no corresponde completamente a las diferencias en condiciones naturales, porque no se quiere extraer completamente la renta I, sino dejar parte de ella para estimular la mejor utilización de las tierras más fértiles, parte que tampoco debe ser excesiva para no producir diferencias demasiado grandes, lo que debilitaría el interés de las menos favorecidas.

Con la fijación del nivel de precios ajustado a las condiciones medias, las granjas con estas condiciones —las que producen el grueso de la producción de la zona— no realizan ninguna renta diferencial, y las que tienen las mejores condiciones sólo podrán realizar parte de ella. En contrapartida, las explotaciones con condiciones inferiores a la media o marginales no sólo no realizarán renta, sino que tendrán pérdidas en los productos correspondientes. Estas pérdidas se traducen en parte en menores rentas personales de los miembros de estas cooperativas marginales, pero también obligan al Estado a ayudarlas de alguna manera, ya que su producción es necesaria.

Este inconveniente de las subvenciones generalizadas a las granjas peores es el argumento latente tras las posiciones de los que abogan por la alternativa de fijar los precios sobre los costes de las tierras marginales (o incluso, el fijar precios de cuenta individuales para cada koljos, como ha propuesto Strumibin en alguna ocasión). Pero el debate se ha mantenido casi siempre a un nivel teórico más abstracto —planteándose cuáles son las condiciones que determinan el valor de los productos agrícolas— y las posiciones de los participantes son complejas, porque el defender una determinada concepción teórica del valor no va siempre asocia-

do a la defensa de que los precios se fijen sobre esa base. Este es el caso, por ejemplo, de Khudokormov, quien mantiene que el valor social, esto es, los costes de producción socialmente necesarios, son los de las granjas que tienen condiciones relativamente peores, puesto que las necesidades de la sociedad exigen su cultivo, pero al mismo tiempo defiende la fijación tradicional sobre los costes medios en base exclusivamente a consideraciones prácticas, porque para la planificación de los precios es más fácil operar con los índices medios de costes a escala nacional y luego diferenciar por zonas (30). La mayoría de los economistas se van decantando ya por el coste marginal, pero a escala de zonas, no el nacional.

Desde luego, si los precios se establecieran según los costes de las tierras marginales, se doblaría o triplicaría el volumen de gastos estatales en la compra de productos agrícolas. Esto no tendría, sin embargo, que repercutir en un aumento correspondiente de los precios al por mayor o al detalle, porque la subida puede compensarse por varios canales. Por un lado, el impuesto sobre el volumen de negocios, que es la forma predominante de realización de la renta diferencial, podría reducirse o desaparecer, aunque si se quiere mantener el mismo nivel de precios de consumo, éstos serían inferiores a los precios de compra estatal y los campesinos podrían comprar en el mercado de consumo para luego revender al Estado. Por otro lado, al no detraer las rentas vía precios, habría que hacerlo por medio de los impuestos y, con los ingresos impositivos extraídos de las tierras intramarginales, podría subvencionarse la industria ligera y alimenticia y la red comercial. Pero nos tropezamos de nuevo con las limitaciones de la fiscalidad agrícola, a causa de la dificultad de determinar la cantidad exacta de renta diferencial.

Esta casi imposibilidad práctica de la determinación cuantitativa de la renta deja también muy en el aire la discusión sobre su distribución y utilización. En este tema, la

(30) G. Khudokormov, «Differential...», págs. 17-18. En la Conferencia de 1958, predominaron los partidarios del coste en las tierras marginales. Para una crítica de las distintas posiciones desde una pretendida ortodoxia marxista: B. Minc, *op. cit.*, pág. 476.

alternativa es o que toda la renta se la lleve el Estado, o que se reparta entre éste y las granjas colectivas, y como variante de esta última posición, que toda la renta I vaya al Estado y que se deje a las cooperativas toda o parte de la II, en proporción a los gastos de inversión que tengan que financiar.

Los partidarios de que lo retire todo el Estado alegan, como Sollertinskaia, que debe imponerse una igualdad de condiciones para todas las granjas, o bien, como Volgov, que no tiene que dejarse renta para intensificar la producción, porque normalmente donde habrá que intensificarla será en las tierras peores. Pashov se opone a esta solución, haciendo ver sus serias consecuencias, pues en algunas regiones implicaría el confiscar la mitad de la cosecha, anulando totalmente los incentivos para producir. Por esto, la mayoría defiende que se deje parte de la renta, fundamentalmente —en la medida que pueda distinguirse— de la renta II, para estimular las inversiones.

Como caso particular, hay un tipo de renta que puede neutralizarse nítidamente por medio de la fijación de precios, con una medida que es de aplicación generalizada en los países socialistas. Se trata de la renta I debida a las diferencias de distancia al mercado. Como el Estado tiene una red de puntos de compra muy extendida, es posible en la práctica formar los precios excluyendo el transporte, o incluir sólo el cargo correspondiente a las entregas normales a corta distancia y luego conceder asignaciones especiales para transportes superiores justificados. Eso se hizo en la U. R. S. S. en 1958, las agencias de compra pagaban los costes de transporte a puntos a más de 25 kilómetros a tarifas uniformes, de modo que, como explica Khudokornov, «así se quita esta renta I a las granjas situadas cerca del mercado, con lo que se cubren los gastos de transporte de las distantes» (31).

Con respecto a la renta del tipo II, producto de las inversiones adicionales, puesto que el Estado contribuye en gran medida a ellas al realizar las grandes inversiones básicas y proporcionar los medios de producción, se piensa que debe

(31) G. Khudokornov: «Differential...», pág. 20.

distribuirse entre el Estado y las cooperativas en proporción a esta contribución, lo que se considera que es realizado por el impuesto sobre la renta. Bornstein critica que la imposición sea sobre la renta bruta de las granjas, pero debe estar en un error, pues Khudokormov, en su análisis de la reforma del 58, propone precisamente eso, que «el impuesto sobre la renta debía afectar a toda la renta bruta, ya que parte de la renta diferencial II se ha excluido de la renta neta al distribuirla en proporción al trabajo». El sentido de esta propuesta de Khudokornov es estimular una mejor distribución de los fondos entre el trabajo, la acumulación y las necesidades sociales. También se ha criticado el carácter proporcional del impuesto, que fue corregido en favor de una cierta progresividad en la reforma de 1965, dejando exento el primer 15 por 100 (32).

En las últimas etapas de este debate, especialmente en Hungría, se tiende a defender una mayor flexibilidad en los principios de determinación de los precios agrícolas, adecuándolos en cada caso particular a las necesidades concretas de la política económica, en vez de buscar un principio uniforme válido para todos los casos (33). Esto se pone en relación, sobre todo, con la cuestión de la especialización productiva, tan obstaculizada por los métodos de compra tradicionales, que imponen obligaciones similares a todas las granjas. Las pérdidas de muchas granjas han sido debidas con frecuencia a la irracionalidad de los planes de entregas, que les imponían producciones no adecuadas a su suelo o cuotas excesivas, que les obligaban a pedir prestado en especie. Los costes de producción pueden reducirse sensiblemente si las diversas cosechas se producen en los suelos más convenientes. Por eso se insiste en que si la política de precios quiere tener en cuenta la eficiencia económica, debe ajustar los precios a las condiciones de producción entendidas en ese sentido, dándole más rentabilidad a las cosechas en las zonas más adecuadas, aunque siendo mínimamente rentables en todas ellas. El progreso de la especialización exigiría más tarde, desde luego, una reclasificación de las zonas.

(32) Cf. M. Bornstein, *op. cit.*, pág. 127.

(33) . Vid. B. Csikos-Nagy: *Socialist price...*, págs. 205-6.

En cuanto al nivel del precio, se piensa que se deben tomar en cuenta las condiciones del mercado de cada producto particular. La fijación del precio debe ser diferente según el estado sea monopsonismo absoluto —por ejemplo, tabaco— si quiere comprar la mayor parte de la producción —por ejemplo, trigo—, o si sólo va a ser demandante de una parte pequeña de la producción mercantil, por ejemplo, maíz. La necesidad de ajustar los precios a las condiciones inferiores a las medias sólo surge en los productos de monopolio estatal, pues si se quiere extender el área cultivada, probablemente sólo será posible en las tierras menos adecuadas para esa cosecha y habrá que asegurar la rentabilidad de su producción mediante una subida del precio. Naturalmente que el precio debe ser otro, incluso en este caso, si lo que se quiere es limitar el área cultivada y que se introduzcan nuevas cosechas. En los productos en los que el Estado compra la mayor parte, pero no todo, no hay por qué ajustar el precio a las condiciones marginales, pues no debe olvidarse que el grano se cultiva en las cooperativas y en las parcelas privadas también para autoconsumo, con independencia de la rentabilidad.

Aunque el hacer referencias comparativas no ha sido en absoluto objeto de esta contribución, una observación final será excepción. Pensamos que los criterios de diferenciación zonal de precios aplicados en los países del Este podrían ser interesante objeto de reflexión para los responsables de la política agrícola en Occidente, que, inspirándose en ellos, podrían abordar quizá objetivos más matizados, teniendo en cuenta las diferencias regionales de caracteres agrícolas. Son bien conocidas las serias distorsiones de la producción agrícola que pueden imputársele, en nuestro país, al principio de la unicidad de precios en todo el territorio nacional, y, por otro lado, los últimos estudios de la Comunidad Económica Europea apuntan claramente en la dirección de un tratamiento regional diferenciado, al menos para las zonas más desfavorecidas (34).

(34) Véase, por ejemplo: Commission des Communautés Européennes, *Reflexions sur la Politique Agricole Commune*, C. O. M. (80) 800 final, Bruselas, 1980. Como caso hoy excepcional, se aplica la diferenciación de precios en la remolacha, que tiene un precio más elevado en Italia.

RÉSUMÉ

A partir de la différente problématique établie dans les secteurs agraire et industriel de l'économie des pays socialistes, l'auteur constate le fait de la progressive tendance de l'État à diriger l'activité productive à l'aide d'une politique «d'instructions indirectes» qui finira par impliquer l'élargissement à l'industrie de la méthode déjà utilisée dans l'agriculture.

Dans ce cadre, on étudie le fonctionnement de la politique de prix agraires dans des régimes économiques de propriété statique, dans le but d'établir ses fonctions réelles et de préciser ses différences avec celles que cette politique remplit dans les sociétés occidentales.

SUMMARY

Starting from the different sets of problems created respectively in the agrarian and industrial sectors of the economy of the socialist countries, the author points out the fact of the progressive state trend to control the productive activity by means of a policy of «indirect instructions», which will turn out to imply the extension to industry of the method already used in agriculture.

Within this framework, the author studies the operation of the policy of agrarian prices in economies of state ownership, in order to establish its real functions and to specify its differences with regard to the functions that this policy performs in western countries.

