

La trasmisión de precios a pequeños productores

Price Transmission to Small Producers

Irinuska Ureta Zambrano ¹ <https://orcid.org/0000-0002-2752-4563>

Ledyá Fernández Leal ^{2*} <https://orcid.org/0000-0002-6607-5844>

¹Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Técnica de Manabí.

²Facultad de Economía, Universidad de La Habana.

*Autor para la correspondencia. ledya@fec.uh.cu

RESUMEN

En la sociedad moderna el precio de venta final de los bienes es una señal importante que los productores consideran para la toma de sus decisiones. Por esto, la magnitud, velocidad y simetría, con las cuales los cambios de precios se transmiten a los diferentes eslabones de la cadena de valor, tienen consecuencias en la forma en que se distribuyen las ganancias y en el bienestar de los individuos que participan en la cadena. El presente trabajo analiza la forma precio, la formación de las cadenas de valor como consecuencia del desarrollo capitalista y las teorías de trasmisión de precios.

Palabras clave: cadena de valor, precio, trasmisión de precios.

ABSTRACT

In today's society, final sale prices of products are something to be considered by producers for decision-making. This is why how fast and symmetrically price changes are transmitted along value chains will influence profit distribution and welfare of individuals within value chains. This paper examines pricing, value chain formation as a result of the capitalist development, and price transmission theories.

Keywords: Value chain, price, price transmission.

Recibido: 5/7/2019

Aceptado: 27/9/2019

INTRODUCCION

En una economía de mercado, el precio de las mercancías es un aspecto a tomar en cuenta por oferentes y demandantes para la toma de decisiones de compra y venta de bienes y servicios; está presente en las transacciones de compraventa realizadas entre los diferentes individuos que actúan en todos y cada uno de los eslabones que conforman la cadena de valor y permiten la producción y circulación de los bienes hasta su consumo final. Por esto, caracterizar cómo se trasmite la información de los precios desde el consumidor final hasta los primeros productores de la cadena es relevante, por la influencia que tiene en la distribución de las ganancias y el bienestar de los individuos. El presente artículo tiene como objetivo sintetizar aspectos teóricos relativos a la transmisión de precios, como punto de partida de una investigación de la transmisión de precios a los pequeños productores cacaoteros de la provincia Manabí, Ecuador. En un primer acápite se analiza la forma precio. En el segundo, se comenta sobre las cadenas de valor en la economía mundial, mientras que, en el tercero, se refieren las teorías acerca de la transmisión de precios.

1. LA FORMA PRECIO

En la medida que la sociedad humana fue desarrollándose y, con ella, la división social del trabajo y el surgimiento de la propiedad privada, el resultado del trabajo privado de los productores adquirió carácter de mercancía y, por tanto, fue necesario su intercambio para satisfacer las necesidades de los distintos individuos con mercancías que ellos no producían. En el transcurso de los años muchos pensadores se preocuparon por dilucidar qué es y cómo se determina un precio, por qué el precio de un bien sube o baja, cuál es el precio justo, si se debe cobrar interés por un crédito o cuán lícito es el comercio. Así, en el desarrollo de la ciencia económica se le ha prestado atención al precio y al valor.

Por la apariencia, la mercancía es unidad de valor de uso y valor de cambio. La utilidad de un objeto lo convierte en valor de uso; es el aspecto material, el contenido material de la

riqueza, el soporte material del valor de cambio. A primera vista, este valor aparece como una relación cuantitativa, pues la proporción en que se cambia el valor de uso de una clase por el de otra es una relación que varía constantemente con los lugares y los tiempos.

¿Cómo se comparan esas mercancías? Como valores de cambio, solo se distinguen por las cantidades. El análisis realizado por Marx (1975) le permite definir el doble carácter del trabajo: abstracto y concreto; y comprender que es ese trabajo abstracto el que permite el intercambio de las mercancías y, por tanto, definir que detrás de ese valor de cambio hay algo cualitativo, una sustancia social, el trabajo abstracto materializado: el valor.

El hombre necesita, para satisfacer sus necesidades, intercambiar en el mercado el producto de su trabajo y entonces el valor se manifiesta en su forma externa como valor de cambio; el valor se expresa en el valor de uso de otra mercancía.

El desarrollo de la producción mercantil conllevó el surgimiento de una mercancía especial: el dinero, cuya función social es de servir de equivalente general de las demás mercancías, lugar que, históricamente, fue ocupado por el oro. Es entonces, cuando se puede hablar del precio.

La esencia de la forma precio es la de ser expresión monetaria del valor de las demás mercancías y es la forma en que se expresa la función del dinero como medida del valor. Sin embargo, la forma precio encierra en sí la posibilidad de diferenciar el precio de una mercancía de su magnitud de valor.

El proceso de cambio de las mercancías se desenvuelve mediante dos metamorfosis antagónicas, que se complementan recíprocamente: transformación de la mercancía en dinero y nueva transformación de este en mercancía. Como el productor de mercancías solo suministra un producto determinado, suele venderlo en grandes cantidades; en cambio, sus numerosas necesidades le obligan a distribuir constantemente el precio realizado, o sea la suma de dinero obtenida, en numerosas compras. Es decir, una venta desemboca en muchas compras de diversas mercancías. Por lo tanto, la metamorfosis final de una mercancía representa siempre una suma de metamorfosis iniciales de otras mercancías (Marx, 1975, tomo I).

El rol de los individuos muta constantemente dentro de la circulación de mercancías y el dinero asume el papel de medio de circulación, en relación a sus funciones de mediador de la circulación de mercancías. Es evidente que las fases que recorre este proceso no suceden paralelamente, sino que transcurren las unas a las otras en el tiempo. Entonces, su duración

puede medirse «por fracciones de tiempo y el número de rotaciones de las mismas monedas, dentro de un tiempo dado indica la velocidad del curso del dinero» (Marx, 1975, tomo I, cap 3, p.16). Por esto, la masa de dinero que funciona como medio de circulación es igual a la suma de mercancías dividido entre el número de rotaciones de las monedas representativas de igual valor. La suma total del dinero dependerá de la suma de los precios de las mercancías circulantes y del flujo más lento o más rápido de los procesos circulatorios, de acuerdo a la mayor o menor parte de la suma de precios que se realice con las mismas monedas, pero la suma de los precios dependerá de la masa de los precios de cada clase de mercancías.

El movimiento de los precios, las masas de mercancías en circulación y el ritmo de rotación del dinero variarán en diverso sentido y en distintas proporciones, por lo que la suma de los precios y la masa de medios de circulación pueden experimentar numerosas combinaciones. La ilusión de que son, por el contrario, los precios de las mercancías los que dependen de la masa de los medios de circulación y esta, a su vez, de la masa del material dinero existente dentro de un país, es una ilusión alimentada en sus primitivos mantenedores por la absurda hipótesis de que las mercancías se lanzan al proceso circulatorio sin precio y el dinero sin valor y que luego, allí, una parte alícuota de la masa formada por las mercancías se cambia por una parte alícuota de la montaña de metal (Marx, 1975, tomo I).

El desarrollo de la sociedad capitalista y sus contradicciones, el paso al imperialismo, se reflejó en la ciencia económica y en la definición del precio. Hacia el último tercio del siglo XIX, los procesos asociados al desarrollo del sistema – la aparición de sus crisis económicas, la agudización de las contradicciones entre los obreros y los capitalistas, etc. – incidieron en un notable viraje de los enfoques de la ciencia económica burguesa hacia el subjetivismo. Según este viraje, en lugar de la cantidad de trabajo, el valor (precio) de las mercancías (bienes) pasaba a estar determinado por su utilidad (marginal), o sea, por el grado de satisfacción que éstos le brindaran a los consumidores (Baró Herrera, 2010).

Gravelle y Rees (2006) definen que el precio se puede expresar de dos formas: como numerario o unidad de cuentas. En el primer caso, se elige una mercancía y a través de ella se expresan los precios de las demás. De esta forma, se elude el tratamiento del dinero y se toma una mercancía específica para ser la unidad de intercambio. Bajo este precepto las mercancías pueden ser utilizadas como medio de pago; el precio es una relación de intercambio entre mercancías.

Por otra parte, como una unidad de cuenta abstracta, el precio permite el registro en los libros de contabilidad y puede denominarse como euro, libra, peso, entre otros. Esto corresponde a su definición como dinero y, de esta forma, es como se expresan normalmente los precios, por el desarrollo de los sistemas bancarios. Lo interesante es que reduce el precio a una relación de intercambio de dos mercancías donde lo que importa es el precio relativo, es decir, la relación de cuántas unidades de un bien determinado se pueden intercambiar por una unidad de otro bien, que sirve de comparación, y cuyo precio es la unidad, independientemente de la moneda que se utilice en el país en cuestión.

Para Klimovsky (1999), «la teoría de los precios se propone demostrar que en una sociedad compuesta por individuos egoístas, que toman decisiones independientemente unos de otros, existe un mecanismo que no depende de la voluntad de los individuos y que compatibiliza sus decisiones» (p.84). Es el movimiento de la oferta y demanda reflejado en las fluctuaciones de los precios lo que guía a los individuos en la toma de decisión para ofertar y demandar en relación con los bienes.

2. LA CADENA GLOBAL DE VALOR

La internacionalización del capital, de la producción y la apropiación internacional de la plusvalía se conformó como la nueva forma para transferir parte del valor excedente de la periferia al centro. Este proceso no es ajeno al desarrollo de las contradicciones del desarrollo capitalista. De esta forma, el proceso de producción se ubica geográficamente en distintas regiones en el mundo, se expanden los capitales y se logran mayores ganancias que las logradas a nivel nacional.

Es importante considerar lo citado por Atilio Borón (1999) con respecto a la distinción que hacen Paul Hirst y Grahame Thompson entre dos modelos de organización de la economía mundial: la «economía internacional» y la «economía global». Según lo definen, en la primera los principales actores son las economías nacionales. Por su parte, en la segunda, las distintas economías nacionales se encuentran subsumidas y rearticuladas en un sistema de procesos y transacciones internacionales (Hirst y Thompson, 1996). Ambos autores concluyen en su estudio que la economía mundial se encuentra aún muy lejos de ser una economía global. Señalan que con los episodios registrados de internacionalización

acelerada no lograron la imposición de una dinámica global al sistema, pues las corporaciones transnacionales son relativamente pocas y las exitosas operan desde –y con la protección de– una base nacional, en la cual se encuentran sólidamente arraigadas y protegidas.

La mundialización de los tiempos modernos asociada al capitalismo es, por naturaleza, polarizante (Amín, 1997). Este autor refiere que «la propia lógica de la expansión mundial del capitalismo produce una desigualdad creciente entre quienes participan del sistema» (Amín, 2001, p. 2). En este contexto se han formado las denominadas cadenas globales de valor, las que ya han traspasado fronteras y se han ampliado a escala mundial.

Según lo manifiesta Isaza (2014), «las cadenas de valor pueden comprender empresas de una economía local, una región, un país, un conjunto de países o la economía global» (p.13). De acuerdo con Nogar y Carrizo (2010), este proceso impacta en los ecosistemas naturales, modifica las estructuras socio-productivas y determina en los espacios rurales una homogeneización inducida, principalmente por grandes actores extra-agrarios e internacionales. Las múltiples interconexiones entre los procesos globales y los locales-rurales complejizan la adaptación al cambio y profundizan ciertas dificultades para los productores, especialmente para los pequeños.

La producción a gran escala tiene influencia también en los precios por el aumento de la oferta de los productos, por lo que supera la demanda y se manifiesta en precios más bajos. Esto, a juicio de los capitalistas, hace que se pierdan incentivos en los grandes empresarios y obliga a la búsqueda de otros mercados que les permitan ser precios ofertantes en lugar de aceptantes. Por esas razones, actualmente están concentrados en la forma de mejorar los bienes y servicios que producen, y los atributos de calidad están tomando más espacios en los mercados globales, por lo que estos productos deben reunir condiciones determinadas.

Los precios juegan un rol importante porque, al trascender esas fronteras, no corresponden a las magnitudes de valor, plagados en los bienes. Esto hace más grande la brecha entre los países, donde, indudablemente, los subdesarrollados siempre son menos favorecidos.

En este sentido es interesante analizar cómo fluye la información sobre los precios en los diferentes eslabones, es decir, el tiempo, velocidad, y dirección en los que se transmiten y su impacto en los resultados que obtienen los agentes a lo largo de la cadena.

3. TEORÍAS SOBRE TRASMISIÓN DE PRECIOS

El estudio de transmisión de precios requiere del análisis de la relación entre la producción, distribución, cambio y consumo, al referirse a las variaciones de precios que se generan en cada una de esas etapas, las mismas que son originadas precisamente por las relaciones sociales de producción. Esto se debe a que cada individuo busca incrementar su cuota de ganancia, en la medida que puede obtener el mayor beneficio del tiempo de trabajo generado por otros de la cadena, en las diferentes transformaciones que se derivan de las materias primas que provee la naturaleza. Al respecto, Gereffi y Korzeniewicz (1994) indican que los análisis de transmisión corresponden a una respuesta que se centra en la cuantía y velocidad con la que los precios impactan en cada uno de los eslabones de la cadena de valor.

La extensión y la velocidad con que los cambios de precios son transmitidos a los diferentes niveles de la cadena pueden tener implicancias importantes en el establecimiento de los precios y reflejar los niveles de afectación en los diferentes eslabones del mercado. A su vez, entender de manera acabada la naturaleza de los ajustes de precios, incluyendo la dirección de los movimientos y la simetría, es fundamental también para la predicción de su comportamiento (Babula y Bessler, 1991); (Kwon, 2001).

La transmisión de precios se basa en tres componentes: a) comovimiento de precios y ajuste completo, lo cual significa que los cambios de precios en un mercado se transmiten «completamente» a otro en todos los puntos de tiempo; b) dinámica y velocidad de ajuste, es decir, el proceso por el cual los cambios en los precios en un mercado se «filtran» a otro mercado o niveles del mismo mercado; c) asimetría de respuesta, movimientos hacia arriba o debajo en los precios en el mercado son simétrica o asimétricamente transmitidos al otro (Balcombe y Morrison, 2002). Cuando los cambios de precios en un mercado son transmitidos de una forma completa e instantánea a los precios de otro mercado, se observa una completa transmisión de precios entre dos mercados. Esto permite deducir que los mercados se encuentran integrados. Si los cambios en los precios no se transmiten de forma instantánea, la transmisión de precios puede ser incompleta en el corto plazo pero completa en el largo plazo (Rapsomanikis, Hallam y Conforti, 2003). Estos autores manifiestan que identificar la transmisión de precios a corto y largo plazo es importante, así como la

velocidad a la cual los precios se ajustan en las relaciones a largo plazo es esencial para entender el grado en que los mercados están integrados en el corto plazo.

Varios investigadores coinciden en que el estudio de la transmisión de precios, particularmente en el sector agrícola, puede resultar un buen indicador de su competitividad y eficiencia (Palaskas, 1995); (Bernard y Willet, 1996); (Cramon-Taudabell Von, 1998); (Goodwin y Holt, 1999); (Richards y Patterson, 2003).

La transmisión de precios no solamente se centra en estudiar la relación de dos mercados, sino también la dinámica existente entre diferentes niveles de una misma cadena (Gutiérrez *et al.*, 2015); (Cih *et al.*, 2013); (Alfaro y Olivera, 2009); (Goodwin, 2006).

El intercambio de los valores de uso de una clase se puede observar en la transmisión de precios por los valores de uso de la otra, en una relación en la que indudablemente interviene el dinero. Sin embargo, es importante analizar el tiempo que transcurre entre ese intercambio: en el proceso de producción y en el proceso de circulación, considerando a la suma de los dos, el tiempo total del ciclo.

Para Marx el tiempo de producción de los medios de producción abarca:

1. El tiempo durante el cual funcionan como medios de producción, es decir, durante el que actúan en el proceso de producción.
2. Las pausas durante las que se interrumpe el proceso de producción y con la función de los medios de producción incorporados a él.
3. El tiempo durante el cual, aunque se hallen disponibles como condiciones del proceso de producción y representen ya, por tanto, capital productivo, no se encuentran aún incorporados a aquel proceso.

Al señalar el tiempo que dura el proceso productivo, se hace referencia al tiempo en que intervienen los medios de producción y los medios de trabajo en determinadas fases. Es ahí justamente, donde ese tiempo de producción puede ser mayor al tiempo de trabajo. Este exceso descansa sobre el hecho de que el capital productivo se halla en la esfera de la producción sin funcionar en el proceso mismo de producción o también sin hallarse en el proceso de trabajo (Marx, 1975, tomo II). Y esto ocurre porque hasta que no se genere el bien material no concluye el tiempo de producción. Pero es innegable que para los tiempos de Marx había procesos distintos, con menos tecnología que en la actualidad y, por ende, se

puede repensar el hecho del tiempo de producción hasta donde se genera el hecho material y tiene que pasar por los diferentes eslabones, pues esa interacción transcurre entre diferentes individuos y el precio también se modifica en diferentes niveles.

Según Marx, se tenían que considerar diversos fenómenos, por ejemplo, en la forma de calcular la contabilidad de los capitalistas, se exponía como estos podían suponer mayores costos en la esfera de la circulación pues, por el hecho de incurrir en gastos de transporte, transacciones y demás, se produciría la movilización del precio desde un nivel a otro. El tiempo de circulación constituye solo una fase del tiempo de rotación, del que forma parte el tiempo de producción o de reproducción; pero en algunos casos se atribuye al tiempo de circulación lo correspondiente al tiempo de producción, o que quizás se desencadenan paralelamente y no por separado. El capital recorre la esfera de circulación en dos fases, la de convertirse en mercancía-dinero y dinero-mercancía. Esto implica que el tiempo de circulación también estará en función de esas dos fases.

La fase de la venta es la más difícil de su metamorfosis, por lo que conlleva la mayor parte del tiempo de circulación. Al existir productos que son perecederos, pierden su valor de uso con el transcurrir del tiempo y, por ende, la posibilidad de ser vendidos, es decir, también su valor de cambio, con lo cual además se perdería el valor capital y la plusvalía contenidos en ellos.

Los valores de uso son encarnación del valor capital perenne y fuente de su propia valorización, por cuanto tienen la facultad de renovarse y reproducirse constantemente. Deben cambiar su antigua forma útil en un plazo determinado, para seguir existiendo bajo una forma nueva. De acuerdo a esto, cuanto más perecedero es el bien, más corto deberá ser el tiempo del recorrido entre la esfera de la producción y la circulación hacia su consumo, para que conserven sus valores tanto de uso, como de cambio y de capital.

En relación a los gastos de circulación es menester analizar el tiempo de compra y de venta del bien porque, al ser operaciones que se desarrollan entre el comprador y vendedor, necesitan tiempo para ponerse de acuerdo, y así tratar de coincidir entre las conveniencias del uno y del otro, o del que tenga más agilidad en la negociación para lograr mayor ventaja del intercambio. Marx infirió que en el tiempo de circulación no se crea valor, aun cuando lo que se trata en esta puja es de apropiarse de una cantidad adicional de valor, pero ya no cambia su fase de producción. Como esa cantidad está dada previamente antes de llegar a esa fase, podría generarse que el valor se sitúe por encima del precio recibido a cambio.

Pero ¿cómo separar los procesos que actualmente se generan bajo la proeza de división del trabajo, en donde esa esfera de circulación conlleva también esbozos dentro del eje de producción? La tecnología avanza a pasos agigantados, desde la época de Marx hasta ahora se ha generado una amplia evolución, que conlleva pensar que esa fase que él exponía como algo que se daba en diferentes tiempos de transformación de mercancía-dinero a dinero-mercancía, es probable que se generen paralelamente, que no sean segmentos separados.

En algunos casos, para que el producto llegue hacia su destino final debe pasar por una serie de actividades, en las que el bien que se comercializa pasa por diferentes procesos hasta llegar a nuevos mercados. Así debe seguir transformándose o simplemente se traten de conservar sus propiedades, intentando alejarse de la contaminación actual. En estos nuevos escenarios también intervienen ampliamente medios de trabajo y se suman además nuevos procesos tecnológicos que no requieren, en algunos casos, herramientas físicas sofisticadas pero sí cuidados rigurosos, lo que puede denominarse como tecnología social.

El mundo actual plantea nuevas formas de hacer las cosas. En él se transforma la sociedad, adaptando incluso nuevos elementos a su cultura a través de la ciencia y la tecnología, que luego se transfieren a otros territorios en búsqueda de la innovación. Esto hace necesario replantear ciertos esquemas, que fortalecen los ya establecidos, sin minimizar la importancia de las bases orientadas.

Tal como lo explicaba Marx, para el capitalista constituye una función fundamental acoger los servicios de compra y venta, para poder apropiarse del producto de muchos y luego volver a convertir el dinero en elementos de producción. En algunos casos, no es solo capitalista el que moviliza sus capitales, sino que se crea una asociación, unos a gran escala frente a otros de una escala menor, pero que al final de cuentas buscan sacar provecho de los intercambios.

Marx advirtió que en algún momento puede ocurrir que un comerciante (considerado aquí como simple agente encargado de hacer cambiar de forma las mercancías, como simple comprador y vendedor) acorte, con sus operaciones, el tiempo de compra y venta de muchos productores. Pero podría suceder también que transforme el producto, pero no hasta su fase final de consumo, sino hasta una que le permita trasladarse a otro eslabón. En relación a la división del trabajo se convierten en bienes intermedios, pero actualmente no solo a escala nacional sino mundial, en donde cada país ocupa un eslabón dentro de esa larga cadena, lo que define también esos tiempos de rotación de la mercancía y también del capital.

Como se había mencionado anteriormente, pueden relacionarse gastos de producción y de circulación paralelamente y no constituir dos fases distintas, porque su tiempo hasta llegar al consumo es más largo e intervienen más medios de trabajo que también transforman el producto o buscan conservar sus propiedades, no con simples herramientas físicas sino con medios de trabajo que pudieran generar mayor valor y no permanecer intactos desde su primera fase de producción. Esto implica que el tiempo de rotación, es decir la recuperación de ese capital para una nueva producción que movilice nuevamente el ciclo, también puede ser más largo.

Según Marx,

la naturaleza de la propia función no cambia ni por el volumen que adquiere al concentrarse en manos del productor capitalista de mercancías, dejando de ser la función de muchos pequeños productores de mercancías para convertirse en función de un capitalista, vinculada a un proceso de producción en gran escala, ni por el hecho de desglosarse de las funciones productivas, de las que era accesorio, para pasar a ser, adquiriendo existencia independiente, la función específica de determinados agentes a quienes está exclusivamente encomendada (Marx, 1975, tomo II, p. 6).

Marx considera que, el hecho de que una función adquiriera existencia independiente dentro de la división del trabajo, no la convierte en creadora de producto y de valor, si no lo era ya de por sí, es decir, antes de haber logrado su independencia, aunque incluya nueva fuerza de trabajo. Pero a juicio de los autores de este trabajo, se podría hacer necesario ampliar tal concepción, puesto que en ciertos escenarios no se mencionan simples transacciones de pago de dinero, sino la transformación misma que deben tener ciertos bienes, o su conservación a una escala superior, donde se debe ocupar fuerza de trabajo especializada para pasar a un siguiente eslabón. Si lo que determina el valor es el trabajo humano materializado, entonces este puede aumentar también en los diferentes eslabones de la cadena.

Actualmente, en las cadenas globales, los consumidores están cada vez dispuestos a pagar precios más altos por productos de calidad superior, en lo que prevalecen etiquetas de

comercio justo, orgánico, entre otras. Esto implica que exista una demanda cada vez mayor y exigente en cuanto a esos productos (Afoakwa, 2010); (Sepúlveda, Ureta y Sepúlveda, 2016); (Sepúlveda *et al*, 2017). Es decir, que se reconoce el valor del tiempo empleado al trabajo de esa producción, así como la fuerza humana utilizada en el proceso. Como Marx refería que a mayor tiempo empleado, mayor magnitud de valor, en este caso es reconocido por los consumidores que están dispuestos a pagar mayores precios por esos valores de uso. Lo anterior implica, entonces, que los valores de uso que se intercambian deberían beneficiar también a los productores de materias primas (valor de cambio); sin embargo, en la transmisión son los grandes capitalistas, las empresas monopolistas, las que se benefician en mayor medida. El problema ocurre justamente cuando la dirección y magnitud con la que cambian los precios no compensan el trabajo humano aportado en la producción, es decir, el de los pequeños productores.

En otras palabras, cuando suben los precios en el mercado internacional, estos no varían en el mismo porcentaje y, por el contrario, tienden a pagarse precios más bajos al pequeño productor, lo que tiene que ver, entre otras cosas, con el modo en que llega la información a los pequeños productores; constituidos, generalmente, por poblaciones con escasa instrucción primaria que reciben escaso apoyo de organismos relacionados con la producción.

CONCLUSIONES

El precio constituye una señal para la toma de decisiones de los individuos en el proceso de producción y circulación de las mercancías. Expresa el valor de cambio de una mercancía y es la forma de expresar la función del dinero como medida del valor. No obstante, el precio de una mercancía específica no coincide con su valor, pero, a nivel social, debe coincidir la suma de los valores con la suma de los precios.

Con la conformación de las cadenas globales de valor es interesante analizar cómo fluye la información sobre los precios en los diferentes eslabones, es decir, el tiempo, la velocidad, la dirección en los que se transmiten y su impacto en los resultados que obtienen los agentes a lo largo de la cadena.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Afoakwa, E. (2010): *Chocolate Science and Technology*, John Wiley & Sons, Ltd. Publication, United Kingdom.
- Alfaro, D. y M. Olivera (2009): «Trasmisión de precios y poder de mercado: el caso del ganado vacuno para faena», Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay, <<http://www.mef.gub.uy>> [10/11/2018].
- Amín, S. (1997): *Capitalism in the Age of Globalization: The Management of Contemporary Society*, A. Highlands, Londres.
- Amín, S. (2001): *Capitalismo, imperialismo, mundialización*, Rebelión Editorial, CLACSO, Murcia.
- Babula, R. y D. Bessler (1991): «Corn/Broiler Price Transmissions and Structural Change Since the 1950», *Agribusiness*, vol. 7, n.º 3, pp. 269-284.
- Balcombe, B. y J. Morrison (2002): «Commodity Price Transmission: a Critical Review of Techniques and an Application to Selected Tropical Export Commodities», FAO, Roma.
- Baró Herrera, S. (2010): «Los planteamientos de Carlos Marx acerca del valor de uso: una nueva lectura a la luz de los desarrollos del capitalismo contemporáneo», Centro de Estudios sobre África y el Medio Oriente (CEAMO), La Habana.
- Bernard, J. y L. Willet (1996): «Asymmetric Price Relationship in the U.S. Broiler Industry», *Journal of Agricultural and Applied Economics*, n.º 28, pp. 279-289.
- Borón, A. (1999): «Pensamiento único y resignación política: los límites de una falsa coartada», en A. Borón y CLACSO (ed.), *Tiempos violentos. Neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina*, <<http://www.bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/se/20100614040320/12boron.pdf> URL>, Buenos Aires.
- Cih, I. et al. (2013): «Asimetría en la transmisión de precios del tomate en el occidente de México», *Estudios Sociales 2013*, vol. 21, n.º 42, pp.113-132.
- Cramon-Taudabell Von, S. (1998): «Estimating Asymmetric Price Transmission with Error Correction Representation: an Application to the German Pork Market», *European Review of Agricultural*, vol 25, n.º 1, pp 1-18.

- Gereffi, G. y M. Korzeniewicz (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood publishing group, Westport.
- Goodwin, B. (2006): Spatial and Vertical Price Transmission in Meat Markets, <http://www.researchgate.net/publication/267839609_Spatial_and_Vertical_Price_Transmission_in_Meat_Markets> [23/11/2008].
- Goodwin, B. y M. Holt (1999): «Price Transmission and Asymmetric Adjustments in the U.S. Beef Sector», *American Journal of Agricultural Economics*, vol 81, n.º 3, pp. 630-637.
- Gravelle, H. y R. Rees (2006): *Microeconomía* (tercera ed.), Pearson Educación, Madrid.
- Gutiérrez, M.; M. Vega; F. Grande y F. Torres (2015): «La transmisión de precios en la cadena española del aceite de oliva virgen extra», *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, n.º 240, pp. 77-107.
- Hirst, P. y G. Thompson (1996): *Globalization in Question*, Polity Press, Cambridge.
- Isaza, J. (2014): «Cadenas productivas. Enfoques y precisiones», <<http://www/revistas.uexternado.edu.co/index.php/sotavento/article/viewFile/1602/1441>> [23/11/2008].
- Klimovsky, E. A. (1999): «Modelos básicos de las teorías de los precios», *Problemas del Desarrollo*, Revista Latinoamericana de Economía, vol 30, n.º 119, pp. 77-103.
- Kwon, O. (2001): «A Time Series Analysis on Interrelationships Among U.S and Korean Livestock Prices», Columbia, University of Missouri.
- Marx, K. (1975): *El Capital*, Siglo XXI Argentina Editores S.A, Buenos Aires.
- Nogar, G. y S. C. Carrizo (2010): «Pequeñas localidades rurales, cambios globales y conocimiento local. Estudios comparados en América Latina», *Mundo Agrario*, vol. 11, n.º 21, junio-diciembre.
- Palaskas, T. (1995): «Statistical Analysis of Price Transmission in the European Union», *Journal of Agricultural Economics*, vol. 46, n.º 1, pp. 61-69.
- Rapsomanikis, G.; D. Hallam y P. Conforti (2003): «Market Integration and Price Transmission in Selected Food and Cash Crop Markets of Developing Countries: Review and Applications», *Commodity Market Review*, FAO, <<http://www.fao.org/3/y5117e/y5117e06.htm#bm06>> [23/11/2008].
- Richards, T. y P. Patterson (2003): «Competition in Fresh Produce Markets», *Economic Research Service*, USDA, Report No 1, pp. 2-45.

Sepúlveda, W.; I. Ureta y A. Sepúlveda (2016): «Perfil y preferencia de los consumidores ecuatorianos por atributos de calidad en la producción de café», *Coffee Science*, vol. 11, n.º 3, pp. 298-307.

Declaración de conflicto de intereses

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses

Contribución de los autores

Irinuska Ureta: el artículo constituye un resultado de la investigación de su tesis doctoral.

Ledyá Fernández: tutora de la tesis doctoral. Discusión de ideas, revisión y asesoramiento del trabajo de investigación expuesto.