

# **ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE LA TIERRA EN LOS ESTADOS UNIDOS**

Por  
Philip M. Raup (\*)

La primera característica del mercado de la tierra agrícola en los EE.UU. es su diversidad. Es tradicional hablar del «mercado de la tierra de labor» o de las tendencias de los «precios de la tierra», pero esto proporciona una falsa imagen. No existe un mercado nacional en el sentido en que se habla de un mercado de grano o un mercado de ganado. Esto es inherente a la falta de movilidad de la tierra y a la diversidad de suelos y climas. Hay mercados de la tierra, pero son de un carácter predominantemente local. Están fuertemente influidos por la presencia o ausencia de oportunidades de trabajo fuera del sector agrario y por la proximidad a los centros urbanos. Existe una interacción directa entre los mercados de la tierra

---

(\*) Profesor Emérito, Departamento de Economía Agraria y Aplicada, Universidad de Minnesota, St. Paul, Minnesota, EE.UU. Agradezco las conversaciones mantenidas con muchas personas, especialmente con C. Ford Runge y Vernon W. Ruttan durante la preparación de esta ponencia.

y los mercados de trabajo, y ambos tienen muchas características en común.

En este sentido, es importante comenzar la descripción de la función de los mercados de la tierra, haciendo notar que reflejan la interacción de dos componentes principales:

- a) El valor actualizado del flujo de rentas de la tierra destinada a usos agrícolas.
- b) El valor de la tierra en usos alternativos no agrícolas.

Una característica importante de las pautas de utilización de la tierra en los EE.UU. es el extremo al cual estas dos fuentes de valor de la tierra han llegado a mezclarse. Hay una gran extensión de tierra en los EE.UU. que sólo posee un valor agrícola, pero esta proporción está disminuyendo. La superficie de ésta, que es objeto de demanda no agrícola, ha aumentado rápidamente en las últimas cuatro décadas. Este ha sido uno de los resultados más sobresalientes de la inversión masiva en carreteras y autopistas desde 1956, y en las rutas aéreas. Esta revolución del transporte ha ido acompañada de la expansión de la red de distribución eléctrica hasta cubrir virtualmente todas las comunidades rurales. El estilo urbano de vida es ahora posible incluso en las áreas rurales más remotas y además el grado de alejamiento ha disminuido considerablemente. Una de las consecuencias es que la residencia en el medio rural y el empleo de la tierra como forma de esparcimiento se han convertido en grandes competidores en la utilización de ésta para uso agrícola en todo el país. El mercado de la tierra rural ha dejado de ser sinónimo del mercado de la tierra agrícola y gran parte del valor de esta tierra, nominalmente agrícola, refleja una demanda que no lo es.

Un estudio reciente en Texas proporciona un claro ejemplo de esta tendencia. Empleando como datos el valor de mercado de la tierra rural en el estado de Texas en 1981, Pope estimó que menos de una cuarta parte de este valor podía justificarse gracias a los ingresos netos medios derivados del uso

agrícola. Alrededor de las tres cuartas partes de su valor se debían aparentemente al empleo de la tierra como un bien de consumo o a una inflación anticipada que no era el resultado de su valor considerado como un factor en la producción agraria (Pope, 1985, pág. 85). En áreas más urbanizadas, el peso de este componente no agrícola en la demanda de tierra había hecho subir los precios a unos niveles que no guardaban ninguna relación con los beneficios derivados de la actividad agraria. Esto queda reflejado en el hecho de que los precios de la tierra en todos los estados, salvo en tres, de la zona Noroeste de los EE.UU. —una zona ampliamente urbanizada— eran estables o más altos en 1986 que en 1981, mientras que estos mismos precios en la zona agrícola del Medio Oeste y en las Grandes Llanuras se depreciaron de un 40% a un 50% o más, en el mismo período (USDA, 1986).

Aunque la demanda no agrícola es un elemento nuevo e importante en la estructura de los mercados de la tierra, sigue siendo cierto que los principales compradores de tierra son los agricultores. En 1985 y para los 48 estados colindantes, los agricultores propietarios o arrendatarios fueron los responsables del 75% de todas las compras de tierra, del 71% de la superficie comprada y el 72% del valor de todas las transacciones (USDA, 1985). No existen datos a nivel nacional que ilustren como se localizó esta demanda agrícola de tierra, pero los datos de un estado, Minnesota, son relevantes. En 1985, en Minnesota, el 81% de los compradores vivían a menos de 10 millas de la tierra que compraron (Dion y Raup, 1986, pág. 32).

La estructura de la demanda del mercado de la tierra también se caracteriza por un componente significativo de compradores inversores. Determinar su número e importancia es difícil, ya que supone determinar el motivo de las compras, y éstas no admiten una clasificación simple. Un indicador objetivo es la proporción de ventas de tierra agrícola a personas que no se dedican a la agricultura. Históricamente, esta proporción ha variado tremadamente por regiones; las mayores proporciones en 1986 fueron: en el Noroeste (38%), en el Su-

reste (48%) y en la región de los Apalaches (41%). Por contraste, en las Llanuras del Norte fueron el 16% de todas las ventas, el 17% en los Estados de la Montaña y el 25% en el Cinturón del Maíz (USDA, 1986).

Un cambio estructural importante del mercado que tuvo lugar a partir de los años cincuenta se debe al aumento del número de explotaciones agrarias trabajadas por «propietarios parciales», v.b. agricultores que poseen sólo una parte de la tierra que trabajan mientras que la parte restante es arrendada. Este fenómeno ha venido acompañado por un fuerte incremento del tamaño medio de las explotaciones, que creció por encima del doble desde 1950 hasta 1986, desde 215 acres (87 Ha) hasta 455 acres (184 Ha).

Para los EE.UU. considerados en conjunto y a partir de los años cincuenta, se ha experimentado un importante aumento en la proporción de tierra explotada bajo arrendamiento o con acuerdos del tipo de propiedad parcial, mientras que, a la vez, ha existido una estabilidad destacable en la proporción del total de acres arrendados sobre el número total de acres de tierra en todas las explotaciones agrarias. Los datos del Censo Agrario de los EE.UU. de 1945 mostraban que el 37,8% del total de la tierra de las explotaciones agrarias estaba bajo arrendamiento (tanto arrendatarios normales como propietarios parciales). Las cifras eran del 37,3% en 1969, 39,6% en 1978 y 38,9% en 1982. Dentro de esta situación, el cambio más relevante fue la caída en el porcentaje de tierra labrada por arrendatarios normales, desde el 22,1% en 1945 al 11,5% en 1982. La tierra arrendada explotada por propietarios parciales aumentó desde el 15,7% en 1945 al 24,2% en 1969 y al 27,4% en 1982.

Estas transformaciones han producido una reestructuración a gran escala del activo del sector agrario, pero sin modificar apenas la proporción de tierra arrendada. El agricultor típico de los EE.UU. en 1982 era un propietario parcial. En 1982 estos poseían el 26,4% de toda la tierra en explotación, y tenían en arrendamiento un 27,4% adicional. Si se combi-

na esto con el 34,7% de tierra en manos de propietarios totales, el resultado es que el 88,5% de toda la tierra en explotación en 1982 estaba en manos de agricultores que eran propietarios parciales o totales de la tierra que explotaban. Esta es la mayor proporción en este siglo.

El mercado de arrendamiento se muestra como el instrumento más importante en el reparto del activo del sector agrario en los EE.UU. En general, los herederos que abandonan las explotaciones agrarias han mantenido la propiedad de sus tierras arrendándosela a sus vecinos o a sus hermanos. Esta es una de las vías fundamentales por las que se ha conseguido aumentar la dimensión de las explotaciones agrarias. La otra vía ha sido la compra de tierra por parte de agricultores colindantes de aquellos que se retiran o abandonan las tareas agrícolas. Este fenómeno ha transformado la naturaleza del mercado de la tierra. Antes de los años cincuenta, la misión principal del mercado era llevar a cabo la transferencia de tierra de generación en generación. La unidad típica de transferencia era una explotación agraria completa, incluidas las edificaciones. La mayoría de los compradores eran agricultores jóvenes, que compraban la tierra para seguir explotándola, manteniendo intacta la unidad de explotación.

Desde los años cincuenta, la función que había cumplido el mercado como motor de la transferencia de tierras entre generaciones, experimentó un profundo cambio. Esta situación queda ilustrada en los datos referentes a la composición del grupo de compradores en el mercado de tierras de Minnesota. A mediados de los años cincuenta, los compradores de tierra que tenían la intención de explotarla manteniendo intacta la unidad de explotación representaban el 60% del total de las transacciones. Los compradores que añadían la tierra que adquirían a la que ya poseían (compradores que aumentaban el tamaño de la explotación), constituyan una cuarta parte de todos los compradores, y los compradores-inversores que no pretendían cultivar directamente la tierra, ni añadían la tie-

rra comprada a la que ya poseían, representaban el 15% restante del total de transacciones.

En los últimos treinta años, la proporción de compras efectuadas por compradores con la intención de aumentar el tamaño de sus explotaciones ha aumentado casi sin interrupción, alcanzando un pico del 80% de todas las transacciones en 1984 y cayendo al 74% en 1985. Por el contrario, las compras efectuadas por agricultores con el propósito de mantener la unidad de explotación, representaba sólo el 13% de las transacciones en 1985 y los compradores-inversores eran sólo el 13% restante. A mediados de la década de los años cincuenta, el mercado de la tierra en Minnesota había representado el mecanismo básico para facilitar las transferencias inter-generacionales. Desde mediados de los años sesenta, su misión ha pasado a ser la de promover el aumento de la superficie de las explotaciones agrícolas (Dion y Raup, 1986, págs. 23-25). Aunque no existen series de datos comprables para otros estados, es razonable concluir que esta transformación es típica de otras regiones agrícolas.

El predominio de compradores con intención de ampliar sus explotaciones es un elemento importante en la explicación del incremento, sin precedentes, que experimentaron los precios de la tierra. Este incremento comenzó a ritmo lento en los años sesenta y se disparó en los setenta. A escala nacional (para los 48 estados colindantes), el valor medio por acre de tierra en dólares nominales se dobló entre 1958-59 y 1971-72, se volvió a doblar en 1976-77 y lo hizo una vez más en 1981-82. Este valor alcanzó un máximo en 1982, donde el valor medio por acre de tierra agrícola costaba 823\$, ocho veces su valor de 103\$ en 1958 (USDA, 1985B). Fueron necesarios cien años, desde aproximadamente 1860 hasta 1960, para conseguir un incremento de precio proporcionalmente comparable, mientras que este aumento más reciente ha ocurrido en menos de veinticinco años (Pressly y Scofield, 1965, pag. 7).

En cierto sentido, el incremento experimentado por el valor de la tierra durante las décadas de los años sesenta y seten-

ta fue una consecuencia de la revolución tecnológica en la maquinaria agrícola que permitía a un solo hombre trabajar una superficie mucho mayor que hasta entonces. Una consecuencia de este potencial permitió a aquellos que ya poseían tierra emplearla como garantía para solicitar créditos que les permitieran comprar más tierra. Los compradores que pretendían ampliar sus explotaciones podían ofrecer un precio para adquirir la tierra adicional que no podía justificarse con las ganancias producidas por ésta, pero esta compra de tierra sí podía financiarse al unir la tierra comprada con la que ya se poseía para conseguir la base crediticia necesaria. Si la deuda sobre la propiedad existente era baja, o si la tierra se había obtenido gracias a una herencia, la tentación de comprar más tierra era irresistible. En efecto, las ganancias derivadas de la explotación de la finca en su totalidad podían hacer frente al pago de una compra adicional de tierra.

Este proceso concedió una tremenda ventaja en el mercado de la tierra a los que ya poseían alguna propiedad, especialmente si ésta provenía de una herencia o si la carga de la deuda sobre ella era pequeña. Como hemos visto, los compradores que ampliaban sus explotaciones dominaron el mercado en su fase inflacionaria. Cuando el mercado se colapsó después de 1981-1982, buena parte de los más perjudicados fueron los grandes propietarios, que tenían a su servicio el equipo más moderno y que poseían tierras heredadas, muchas de las cuales habían permanecido en la misma familia desde los tiempos de la colonización.

La desinflación de los precios de la tierra agrícola en los EE.UU. que ha tenido lugar desde 1981-82, y que aún continúa, carece de precedentes, lo mismo que la subida de los años anteriores. Sus consecuencias más desastrosas se han dejado sentir en las zonas típicamente productoras de grano, dedicadas al cultivo del maíz, soja, trigo y sorgo. Desde 1981 hasta 1986 el valor de la tierra y las edificaciones agrícolas disminuyó un 58% en Iowa, un 53% en Minnesota y un 50% en Nebraska. Disminuciones del 38% e incluso mayores tuvieron

lugar en la zona de los Grandes Lagos y en las Llanuras del Norte, con la excepción de Michigan y Dakota del Norte (USDA, 1986).

El área más severamente afectada incluye un grupo de estados vecinos y parte de los estados en los que el maíz, la soja y el trigo son cultivos predominantes. Estos eran los cultivos cuyas expectativas en los mercados extranjeros habían sido más halagüeñas en los años de crisis, como en la década de los setenta, en los que era de esperar una escasez de comida en el mundo. Además, eran cultivos para los que la mecanización se había desarrollado y aplicado más ampliamente. En cuanto al uso de la tierra para el cultivo agrícola, la disminución más acusada de los precios tuvo lugar en aquellos sectores que habían experimentado los mayores incrementos de productividad del factor trabajo. Este fenómeno estaba indudablemente asociado con la presión al alza de los precios de la tierra derivada de la euforia con la que los agricultores que querían ampliar sus explotaciones habían comprado tierra en la época expansionista que terminó en 1981.

La transformación tecnológica experimentada en los EE.UU. proporciona una visión de como el mercado de la tierra ejerce de elemento equilibrador. Una de las transformaciones más trascendentales en la producción agraria ha sido la sustitución de la mano de obra, tracción animal, semillas, fertilizantes y otros medios de producción que antes se producían en la propia explotación por otros comprados fuera de la explotación. Esta transformación se muestra en el Cuadro 1. Las variaciones en la distribución porcentual de los factores de producción desde 1910 muestran un acusado declive de la importancia de la mano de obra, un papel estable de la tierra e incrementos drásticos en maquinaria, fertilizantes, productos químicos y compras de semillas.

La mano de obra a finales de la II Guerra Mundial constituyía la mitad del coste de los factores de producción de la agricultura en los EE.UU. La compra de factores de producción que se realizaban mediante créditos financieros o créditos a

*CUADRO I*

U.S. DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS INPUTS AGRICOLAS (1) 1910-1984

Año	Mano de obra	Costo de la tierra	Inputs que precisan créditos a la producción				Impuestos	Mscl.
			Maquinaria	Produc. químicos	Semilla ganado	Subtotal		
<i>Porcentaje del total respecto al período 1935-39</i>								
1910	53,4	20,2	8,5	1,7	3,2	13,4	8,3	4,7
1915	51,6	19,8	9,8	1,6	3,0	14,4	9,3	4,9
1920	50,0	18,5	11,8	2,1	3,9	17,8	8,8	4,9
1925	48,9	17,8	12,0	2,3	4,6	18,9	9,7	4,7
1930	46,2	17,7	14,1	2,8	4,4	21,3	10,4	4,4
1935	47,0	19,2	12,9	2,7	4,1	19,7	9,7	4,4
1939	42,8	18,4	14,7	3,4	6,2	24,3	10,3	4,2
<i>1947-49 WEIGHTS</i>								
1939	54,4	17,0	10,1	1,9	6,5	18,5	7,0	3,1
1945	48,0	15,8	14,3	3,2	8,2	25,7	7,4	3,1
1950	38,1	16,7	20,3	4,7	9,4	34,4	7,5	3,3
1955	32,0	16,4	23,3	6,2	10,7	40,2	7,9	3,5
<i>1957-59 WEIGHTS</i>								
1955	32,2	19,4	24,0	4,4	9,0	37,4	7,7	3,2
1960	26,5	19,4	25,0	5,8	10,9	41,7	8,6	3,8
1965	20,4	19,7	24,9	9,1	12,5	46,5	9,4	4,0

CUADRO 1 (Continuación)

## U.S. DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS INPUTS AGRICOLAS (1) 1910-1984

Año	Mano de obra	Costo de la tierra	Inputs que precisan créditos a la producción				Impuestos	Mscl.
			Maquinaria	Produc. químicos	Semilla ganado	Subtotal		
1967-69 WEIGHTS								
1965	23,2	23,6	26,8	5,3	6,7	38,8	10,8	3,5
1970	19,0	23,0	28,3	8,0	7,4	43,7	10,8	3,5
1975	16,7	21,8	31,5	8,8	7,1	47,4	10,8	3,3
1976	16,0	21,6	31,3	9,6	7,4	48,3	10,5	3,6
1976-78 WEIGHTS								
1975	17,1	24,1	33,0	8,0	6,2	47,2	8,3	3,2
1980	13,8	24,1	32,5	11,1	7,2	50,8	7,7	3,6
1983	12,9	25,6	31,2	10,3	7,3	48,8	8,3	4,4
1984	13,0	24,8	30,5	11,9	7,2	49,6	8,0	4,8

División Nacional de Economía, Servicio de Investigación Económica, Dpto. de los USA, Washington, D.C., septiembre, 1986 (National Economics Division, Economic Research Service, U.S. Dept. of Agriculture, Washington, D.C.).

la producción suponían sólo una cuarta parte del coste total de los mismos. Hacia 1984, la mano de obra era sólo el 13% del coste de los factores de producción, la maquinaria por sí sola representaba una tercera parte y los restantes medios de producción que requerían pagos en efectivo o créditos suponían la mitad del coste total de la producción agraria.

Esta transformación de la estructura de los costes de producción ha alterado profundamente el papel que desempeñaban en el mercado de la tierra las explotaciones de tipo familiar. En las agriculturas intensivas en mano de obra los agricultores podían obtener una ventaja en la compra de tierras, al aceptar una remuneración menor por su trabajo. Disminuyendo el consumo familiar, o aumentando el número de hijos, la explotación familiar podía suministrar mano de obra a bajo coste. Esta ventaja en los costes de producción podía justificar el pago de un precio mayor en la compra de la tierra. La frugalidad y la fertilidad hacían de las explotaciones familiares unos formidables competidores en el mercado de la tierra.

No obstante, esta situación no puede mantenerse como estrategia de éxito. En efecto, no es posible disminuir el nivel de vida familiar hasta tal punto que pueda compensar la proporción creciente que suponen los pagos a suministradores no agrarios en el total de los costes de producción. El resultado de esto es que la explotación familiar, que aporta la mayor parte de su mano de obra, ha perdido la capacidad de absorber los choques derivados de la actividad económica. La caída de los precios de los productos agrarios o la pérdida de mercados deja a la explotación familiar con pocas opciones. No puede deshacerse de su mano de obra, y sus costes de producción, incluyendo especialmente la depreciación, están completamente fuera de su control.

En el pasado, el propietario agricultor ha gozado de la ventaja de ser capaz de elegir entre los rendimientos del capital y las rentas del trabajo. Estos propietarios agricultores pueden equilibrar la disminución de las rentas del trabajo con la disminución de los rendimientos del capital en épocas de ad-

versidad. Al objeto de mantener un rendimiento del capital, evitando, por tanto, un serio deterioro de su riqueza neta, pueden aceptar una reducción en su tasa de salario.

Si el propietario del capital no es, al mismo tiempo, un trabajador de la empresa, no puede llegarse a este equilibrio. Si el trabajador no es a la vez propietario de los activos que intervienen en el proceso de producción, insistirá en el mantenimiento de su tasa de salario, incluso a expensas de un descenso del valor capital de los activos empleados en la producción, ya que no puede beneficiarse del intercambio entre renta del trabajo y aumento de la riqueza neta.

Este fenómeno tiene también profundas implicaciones en el mercado de la tierra. Si el propietario tiene poco control sobre el nivel salarial, v.b. si la explotación depende en gran medida de mano de obra asalariada, entonces cualquier choque económico debe de traducirse en un descenso de los beneficios y en última instancia del valor de los activos.

En aquellas explotaciones donde la mano de obra supone una pequeña fracción de los costes de producción, o donde ésta no está relacionada con la propiedad de los activos productivos, las consecuencias del efecto de cualquier pérdida de beneficios sobre los valores de la propiedad son mucho mayores. Esto caracteriza gran parte del proceso de ajuste que está teniendo lugar en la agricultura de los EE.UU., donde la caída de los precios de la tierra es el elemento de ajuste en las perspectivas de reducción de rentas agrarias. En el pasado, las explotaciones familiares habían proporcionado la mayor parte de la capacidad de absorber los choques económicos, al aceptar menores niveles de ingresos. Esta capacidad se encuentra ahora muy reducida.

Este cambio en la capacidad de absorción de choques económicos hacia el mercado de la tierra posee una dimensión internacional. En los países donde los niveles de precios de los productos agrarios son rígidos, no existen mecanismos que indiquen a los agricultores la existencia de excedentes y que, por tanto, la producción debe reducirse. Este fallo en el papel que

cumplen los precios como guía para la producción, traslada los ajustes necesarios en el volumen de la misma a los intercambios comerciales del mercado internacional. Esta es la situación actual del comercio agrícola entre los EE.UU., la CEE y la URSS. En el caso de la CEE, los precios de los productos agrarios están por encima de los niveles mundiales y el excedente de producción resultante se exporta con un elevado coste en subvenciones y sin el mecanismo de los precios que informe a los agricultores la necesidad de reducir la producción. Como resultado de todo esto, la CEE ha pasado de ser un importador neto de grano (12 millones de toneladas, 1978/1979 y 1979/1980) a un exportador neto de grano (15 millones de toneladas 1984/85 y 1985/86) (USDA, 1986B). La reducción de aproximadamente 27 millones de toneladas en la capacidad de exportación del mercado, anteriormente disponible para otros exportadores, ha forzado a que el ajuste se produzca a través del cambio en los precios de aquellos otros productos que aún son flexibles. La vía principal de este ajuste de los precios ha sido la reducción de las cuotas de mercado y del potencial de exportación del grano de los EE.UU. No es sorprendente, por tanto, que el ajuste mayor, en términos de precios, haya tenido lugar en las tierras productoras de grano de los Estados Unidos.

Una de las principales características del comercio con la URSS, ha sido precisamente el efecto contrario a este fenómeno. Los precios no han informado a los productores de la URSS de la escasez en el suministro de grano y consecuentemente la producción ha caído muy por debajo del consumo en los últimos quince años. Como resultado, las variaciones y la escasez de la producción de grano soviético se ha trasladado directamente al mercado. En los años setenta, esta situación condujo a unas expectativas exageradas sobre el nivel de consumo mundial de grano que se reflejó en las políticas de sostenimiento de precios agrarios de los EE.UU. de finales de los años setenta, que mantuvieron los precios de los cereales por encima de lo que podían mantenerse en los mercados de exportación dis-

ponibles. Estos precios irreales dispararon el valor de la tierra en los años setenta en los EE.UU. y han jugado un papel importante en la configuración de la respuesta del mercado de la tierra en los años ochenta. Parece probable que las tendencias futuras de los precios de la tierra en los EE.UU. dependerán cada vez más de las políticas agrarias en otros países, especialmente en la CEE y en la URSS. Esta perspectiva subraya la importancia de un mejor entendimiento entre las naciones acerca del significado internacional de las políticas nacionales. La capacidad para absorber los choques de la actividad económica se ha visto disminuida, a nivel internacional, y con ello su capacidad de respuesta al nivel alcanzado por la tendencia reciente de los precios de la tierra en los EE.UU.

Estas reflexiones dan lugar a una cuestión preocupante:

¿Está la agricultura estadounidense perdiendo su capacidad para competir en los mercados internacionales? Con respecto a la estructura y función de los mercados de la tierra la pregunta puede replantearse: ¿Qué reducción en los precios de exportación del cereal puede ser absorbida por reducciones mayores en el valor de la tierra? Considerense los siguientes tópicos:

- a) Los impuestos sobre la tierra reducen su valor.
- b) Análogamente, los precios elevados de los factores de producción agrarios reducen el valor de la tierra.
- c) Los altos salarios en las industrias productoras de maquinaria agrícola, productos químicos o fertilizantes, o en industrias transformadoras de productos agrarios tienen, igualmente, el mismo efecto que los impuestos sobre la tierra.

Hemos visto que la fracción mayor del total de los costes de producción, representada por los factores de producción comprados, reduce la capacidad de la agricultura para absorber el choque económico. Esto puede medirse de dos maneras:

- a) A nivel de empresa agraria, por la reducción de la capacidad de las explotaciones familiares para suprimir el consumo. W.b. rebajando los costes de la mano de obra.
- b) A nivel de industria, por reducir la capacidad de la agricultura para disminuir los precios de las exportaciones y mantener las cuotas de mercado, como consecuencia de las caídas de los precios de la tierra.

Cuando el valor de la tierra se apoya en el coste de los factores de producción que reflejan bajos costes de la mano de obra (niveles de vida familiares bajos), el nivel de precios de la tierra es un componente de la estructura agrícola capaz de absorber los impactos económicos. Si los precios de la tierra caen, el proceso productivo continuará en la medida que las rentas del trabajo de la familia estén por encima de niveles mínimos de subsistencia.

Mientras que la parte del total del coste de los factores de producción que corresponde a la mano de obra disminuya, esta capacidad de absorción de los choques económicos caerá también. En algún momento, los precios de los productos agrícolas pueden alcanzar valores tan bajos que se pierda toda la capacidad. Esto puede deberse a:

- a) El agotamiento de la renta económica de la tierra.
- b) El descenso de las rentas del trabajo a niveles de subsistencia o incluso menores.

Hasta que no se alcancen estos niveles, o se llegue cerca de ellos, el declive de los precios de los productos no tendrá un efecto depresor importante en la producción. La capacidad de una economía agraria para tolerar estas caídas de los precios es una combinación de la proporción de ingresos de la explotación que se incorpora a la renta económica o a los niveles salariales que se encuentren por encima de los costes de oportunidad de la mano de obra.

En los EE.UU., la proporción que representa la mano de

obra sobre el total de los costes de los factores de producción de la agricultura ha caído constantemente, desde un 50% en 1945 hasta un 13% en 1984. En el mismo período, el coste de oportunidad de la tasa salarial para la mano de obra agrícola y la gestión, ha crecido en términos reales. Queda muy poca capacidad de absorción de impactos económicos en los costes de la mano de obra y de la gestión agrícola.

En contraste, el valor de la tierra había alcanzado un máximo en 1981 y una parte sustancial de la renta económica se redujo por la caída de los ingresos de la producción agraria. Con costes de mano de obra bajos y rígidos y precios de los factores de producción adquiridos, altos e igualmente rígidos, el único precio que podía caer era el de la tierra, y esto sucedió masivamente después de 1981.

En la evolución de los efectos que estas tendencias han tenido sobre la competitividad de la agricultura estadounidense en los mercados mundiales han quedado sin responder dos cuestiones centrales:

- a) ¿Qué reducción en los costes de producción puede conseguirse mediante mayores descensos del coste real de la tierra?
- b) Los descensos esperados en las variables tierra y mano de obra ¿son suficientes para restaurar el precio de las exportaciones agrícola estadounidenses a niveles competitivos en los mercados mundiales?

La respuesta más probable es que aún existe parte de la renta económica en el valor de la tierra de los EE.UU. que podría retrajerse para conseguir la recuperación de los mercados extranjeros. Si la producción agraria nacional no se ve drásticamente reducida, entonces pueden alcanzarse mayores disminuciones del valor de la tierra.

## BIBLIOGRAFIA

- DION, DOUGLAS, y RAUP, PHILIP M.: *The Minnesota Rural Real Estate Market in 1985*, Department of Agricultural and Applied Economics, University of Minnesota, Economic Report NO. ER 86-3, mayo 1986.
- POPE, C. ARDEN, III: «Agricultural Productive and Consumptive Use Components of Rural Land Values in Texas», *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 67, n.º 1, febrero 1985.
- PRESSLY, THOMAS J., y SCOFIELD, WILLIAM H.: *Farm Real Estate Values in the United States by Counties. 1850-1959*, Seattle, University of Washington Press, 1965.
- USDA (1985A): U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, *Agricultural Land Values and Markets*, CD-90, agosto 1985.
- USDA (1985B): U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, *Farm Real Estate: Historical Series Data. 1950-1985*, Statistical Bulletin 738, diciembre 1985.
- USDA (1986A): U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, *Agricultural Resources*, Agricultural Land Values and Markets, Situation and Outlook Report, AR-2, junio 1986.
- USDA (1986B): U.S. Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, *Foreign Agricultural Circular Grains*, FG 10-86, agosto 1986.

