

LA TRANSFORMACION DEL CAPITAL AGRICOLA ESTADOUNIDENSE Y LAS RELACIONES LABORALES*

MAX J. PFEFFER, Edward NELSON,
A. Eugene HAVENS y David STANFIELD**

En diversos momentos se ha planteado el problema de la estructura agraria en Estados Unidos [ver Brewster 1979 para un recuento de estos planteamientos]. En la década de los 70's se generó mucha polémica con respecto al grado de concentración de la propiedad de los medios de producción o alternativamente la importancia relativa de las empresas más grandes en la producción y comercialización de productos agrícolas [ver North Central Public Policy Committee 1972, y más recientemente, USDA, 1981].

Este debate, sin embargo, no ha proporcionado un marco de referencia eficaz para comprender la evolución del sistema tan complejo de agricultura que existe en EUA. Una deficiencia ha sido la falta de análisis histórico de las relaciones a menudo contradictorias entre el capital y el trabajo en distintos periodos. Las vías de acumulación de capital y las formas de ensamblar y controlar una fuerza de trabajo adecuada son elementos más definitorios de la estructura agrícola subyacente que simplemente la tenencia de la tierra. Tales aspectos son fundamentales para interpretar la inter-

* Ponencia preparada para el Tercer Seminario sobre Economía Agrícola del Tercer Mundo: las relaciones agropecuarias México-Estados Unidos en el periodo contemporáneo, realizado en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, D. F., noviembre 1983.

** Departamento de Sociología Rural y el Centro de la Tenencia de la Tierra, Universidad de Wisconsin-Madison. Traducción al español de Elaine Levine.

relación de las innovaciones tecnológicas y los programas y políticas gubernamentales.

Otra dificultad es que la forma de cultivar la tierra es distinta en distintas partes del país. Estas diferencias condicionan el surgimiento a nivel regional de las relaciones sociales de producción, su reproducción y su vinculación con el proceso de acumulación y su desenvolvimiento futuro. La estructura agraria asume un significado distinto en distintas regiones del país.

Este ensayo intenta una reinterpretación de la estructura agrícola de EUA a través de un análisis histórico de cómo se han relacionado el capital y el trabajo en distintas regiones del país. A pesar de las dificultades conceptuales inherentes al planteamiento, el enfoque de la evolución histórica de las estructuras regionales de clase, en la agricultura, ayuda a comprender las capacidades organizativas y estructurales de las diversas clases involucradas en esta actividad, en términos de cómo las contradicciones inherentes a la agricultura capitalista han influido en el proceso de desarrollo económico y social de la agricultura estadounidense a nivel regional.

Distintos tipos de producción agrícola requieren diversas formas para organizar la producción y determinar la distribución de los beneficios. Por ejemplo, la agricultura industrial (producción en gran escala de mercancías agrícolas destinadas a mercados lejanos) crea (y es creada por) una infraestructura para el transporte bien desarrollada, clima estable o relativamente sin variación o predecible, agua, tierra adecuada, y mano de obra disponible. Además el tiempo de rotación del capital adquiere importancia en la medida en que se compara la inversión agrícola con las perspectivas de ganancias en otras áreas de inversión.

De acuerdo con las distintas formas y etapas en el proceso de acumulación de capital las diferencias de intereses entre los agricultores y los dueños del capital han producido diferencias en la organización espacial y social de la producción agrícola. Una «economía política» cambiante ha requerido transformaciones constantes en las estructuras agrarias regionales. Por ende «el problema agrario» —competencia y conflicto de intereses con respecto a cómo producir y qué hacer con el excedente—, es en realidad una gama de «problemas agrarios» que giran en torno a los distintos mecanismos para la acumulación de capital que se adapta a las condiciones históricas y ecológicas locales.

Visto desde esta perspectiva la pregunta —“¿existe una estructura singular que define la agricultura estadounidense?”— tiene una

respuesta negativa. El desarrollo histórico tan rico y tan variado de EUA ha generado por lo menos tres sistemas relativamente distintos para la organización social del espacio agrario. Estos tres sistemas son: 1) la agricultura industrial de gran escala (típicamente en California); 2) la esclavitud de las plantaciones y después el sistema de aparcería en el sur y, 3) la explotación «familiar» en el medio-oeste y la pradera. Aquí describiremos brevemente la evolución de cada uno de estos sistemas hacia una nueva estructura agraria. También exploraremos el significado de esta estructura en términos de su estabilidad financiera, la tecnología, y su impacto sobre la vida rural.

LA AGRICULTURA CORPORATIVA EN CALIFORNIA

La agricultura corporativa en California es el prototipo de una agricultura corporativa «industrializada». La tenencia de la tierra es sumamente concentrada y la mano de obra es asalariada. Los asalariados agrícolas, como los de la industria urbana, no poseen en general medios de producción (incluyendo la tierra: *i.e.* no poseen tierras) y se encuentran obligados a depender de la venta de su fuerza de trabajo para su sustento.

La historia de la producción agrícola en California es la del dominio de los latifundios y un proceso continuo de consolidación de esta forma de tenencia. Ya en 1870, el 0.2% de la población controlaba más de la mitad de la tierra en California [Mc Williams, p. 22]. Hasta cierto punto este patrón de tenencia es producto de la herencia colonial de la zona. Al terminar la guerra entre México y EUA de 1846-48, se cambió el dominio mexicano por el americano sin ningún cambio básico en la tenencia de la tierra. Las encomiendas españolas permanecieron básicamente intactas pero siendo apropiadas (y a veces agrandadas por fuerza y por fraude) por especuladores, funcionarios públicos, los ferrocarriles y otros funcionarios poderosos [Gates 1967: 7-8; Green 1976: 712].

En la década de 1880 se dio la transición del cultivo generalizado del trigo al de los frutales y más adelante de las hortalizas.¹ Esta transición fue posible por varios factores. En primer lugar la terminación del ferrocarril transcontinental en 1869 abrió el acceso

¹ Los EUA sufrió una crisis económica general en los 1870's. Un resultado de esta crisis fue el deterioro de la rentabilidad de la producción del trigo. Este deterioro siguió de tal manera que para 1880 la tasa promedio de ganancia para los productores era apenas del 4% [Mc Williams: 59-60].

a los grandes mercados urbanos del este. Más adelante se desarrollaron las máquinas que hacían hielo y los carros frigoríficos que permitieron el incremento y la diversificación de los cultivos perecederos. Más o menos al mismo tiempo se desarrollaron proyectos incipientes de riego que permitieron intensificar la producción (Mc Williams, 1939). Fisher [1953:1] describe el tipo de producción agrícola que se ha generado en California “[...] el rasgo dominante de la agricultura californiana es la gran diversidad de los cultivos y la especialización individual de los productores dentro del patrón de diversidad.”

Sin embargo, un elemento fundamental en el desarrollo exitoso de este tipo de agricultura fue la abundancia de mano de obra adecuada para los requisitos de la producción de frutas y hortalizas. Particularmente, se requería mano de obra adecuada para las cosechas. Las cosechas tanto ahora como en el pasado requieren trabajo intensivo al igual que extensivo en mayor medida que las otras faenas agrícolas. La cosecha o colecta de la mayoría de las frutas y hortalizas es trabajo intensivo (o lo ha sido hasta hace poco). Las operaciones de cosecha en zonas caracterizadas por la producción especializada a la vez que por un gran número de cultivos que maduren al mismo tiempo requieren el empleo de una fuerza de trabajo muy grande para periodos de tiempo muy cortos.

Sin una fuerza de trabajo que respondiera a esta exigencia peculiar es de dudarse que la agricultura industrial de California pudiera haberse desarrollado como lo hizo. Mc Williams [pp. 103-4] subraya este hecho:

Para entender la actual agricultura industrializada de California con su gran requerimiento de mano de obra, es necesario tener en mente la interacción de dos elementos: la monopolización de la tierra y la disponibilidad de grandes cantidades de mano de obra barata. Si no hubiera habido latifundios desde el principio, es probable que pudieran haberse desarrollado muchas unidades pequeñas. [...] A la inversa, si los terratenientes no hubieran podido explotar las grandes reservas de mano de obra barata después de que dejó de ser rentable la producción de trigo, es probable que el desarrollo de la agricultura intensiva y a gran escala se hubiera aplazado o tal vez nunca se hubiera dado. [...] La disponibilidad de grandes reservas de mano de obra barata sin duda aceleró el ritmo de la industrialización de la agricultura en California.

Los poseedores de muchas tierras y grandes capitales pudieron contar con una fuerza de trabajo grande y segura y al mismo tiempo evitar los problemas obrero-patronales del ámbito agrícola arriba señalados, debido a la intervención estatal principalmente a través de sus políticas migratorias. El prejuicio social también ayudó en preservar una mano de obra agrícola cuyo rasgo peculiar era su marginalidad con respecto a la fuerza de trabajo industrial en California. La fuerza de trabajo agrícola tenía pocas posibilidades de ingresar a la fuerza de trabajo industrial y estaba restringida a fuentes de empleo en el campo. Sin embargo, hay que señalar que el prejuicio racial y ciertas medidas políticas a menudo resultaron en presiones para reducir la inmigración y afectaban la capacidad de los intereses corporativos para emplear mano de obra inmigrante en el campo.

Una breve exposición de la historia de la mano de obra agrícola en California nos puede ilustrar mejor la relación entre mano de obra agrícola y el desarrollo de la agricultura corporativa.

La historia de la mano de obra agrícola en California es la del empleo sucesivo de diversos grupos inmigrantes uno tras otro. Cada grupo estaba empleado en la agricultura mientras que dicha incorporación permitía un margen aceptable de ganancias y mientras que el manejo de este conjunto laboral no presentaba problemas.

En general la agricultura corporativa requería una fuerza de trabajo que se podría emplear temporalmente. El trabajador agrícola ideal aparecería en épocas de siembra y cosecha y desaparecería el resto del año. El hecho de ser extranjeros hizo más fácil dejarles sin trabajo cuando no se les necesitaban. Al mismo tiempo esta situación no les permitió conseguir trabajo en los centros urbanos donde había mucha discriminación racial. Galarza [1964: 36] describe efectivamente las dificultades de la mano de obra agrícola extranjera:

El mundo del trabajo era para ellos como un remanso al que fueron echados en grandes números; dentro del cual estaban cercados por las barreras de idioma, costumbre y alienación, y del cual se podrían escapar solamente cuando el antagonismo social les quitara sus trabajos u otras industrias les ofrecía una salida.

Los chinos constituyeron el primer grupo étnico ampliamente empleado en la agricultura de California. Muchos chinos habían sido anteriormente ocupados en el segmento occidental de la vía férrea transcontinental. Se estima que para 1850, 10 000 chinos habían in-

migrado a los EUA [London y Anderson 1971: 7]. Al terminarse el ferrocarril transcontinental en 1869 la mano de obra china se encontraba liberada para trabajar en la agricultura californiana.

Mientras que la escasez de la mano de obra había inhibido anteriormente la diversificación de la producción agrícola, la nueva oferta de mano de obra combinada con el desarrollo del transporte y el riego incentivó la expansión de la agricultura californiana. Se introdujo la producción, intensiva en mano de obra, de frutas. Esta producción fue posibilitada solamente a través de la explotación de la gran reserva de mano de obra disponible. Los chinos se adecuaron perfectamente a este propósito. La demanda de trabajadores chinos creció y se trajeron más a los EUA. Aproximadamente 130 000 chinos estaban en los EUA ya en 1882 [*Ibid*: 8].

Los trabajadores chinos estaban restringidos a la agricultura en buena medida por la hostilidad de los grupos sindicales de las ciudades. Sin embargo, la entrada masiva de los chinos provocó oleadas de pánico entre los grupos de trabajadores urbanos que temían que ellos inundarían completamente el mercado de trabajo provocando la disminución de los salarios.

Estos temores se incrementaron frente a la perspectiva recesiva en 1893. Había agitación violenta en contra de los chinos. La Ley de Inmigración de 1885 prohibió el empleo de mano de obra contractual extranjera (específicamente mano de obra china) pero nunca fue rígidamente aplicada [*Ibids* 85]. Sin embargo, los agricultores llegaron a tener reticencias a emplear mano de obra china, temiendo una reacción negativa de las agrupaciones sindicales.

Mientras que los agricultores continuaron empleando trabajadores chinos, poco a poco empezaron a explotar otras fuentes de mano de obra. Por ejemplo, entre 1907 y 1910, 10 000 hombres hindúes fueron traídos para trabajar en el nuevo cultivo en California de la remolacha azucarera [Mc Williams, p. 117]. Sin embargo, el grupo extranjero más numeroso que se explotó en la producción de la remolacha azucarera fueron los japoneses.

Al principio los japoneses fueron muy codiciados como trabajadores agrícolas por su orientación hacia este trabajo. Eran buenos trabajadores y requerían poca o ninguna capacitación. Ya para 1890 estaban siendo discretamente traídos como una fuente alternativa de mano de obra frente al sentimiento anti-chino [Mc Williams, p. 105]. Como incentivo, se llegó a un acuerdo con el gobierno japonés para permitir a los trabajadores japoneses emigrar a los EUA [London y Anderson, p. 8].

Sin embargo, el sentimiento anti-japonés se prendió rápidamente. Al principio los japoneses aceptaron salarios más bajos que todos los otros grupos de asalariados. Este hecho provocó la ira de los pequeños agricultores y los otros trabajadores.

Pero este resentimiento fue poco en comparación a como reaccionaron los agricultores en su contra. Inicialmente los agricultores habían admirado la diligencia de los japoneses. Esta diligencia se reflejó en la adquisición de sus propias granjas. Empezaron a producir arroz y a contratar principalmente a otros japoneses. Esta práctica provocó una disminución de la reserva de mano de obra japonesa y empujó los salarios hacia arriba. Además los trabajadores agrícolas japoneses empezaron a organizarse entre ellos, hecho claramente inaceptable para los agricultores [Mc Williams, pp. 110-14].

Se promulgó una nueva Ley de Inmigración en 1924 que ya no permitía la entrada a los japoneses. El estado de California también promulgó varias leyes que normaban la tenencia de la tierra por parte de los extranjeros, entre ellas la *Alien Land Act* de 1913 que prohibió a los extranjeros la adquisición de tierras.²

Decepcionados en cuanto a las posibilidades de explotar la mano de obra japonesa, los agricultores empezaron a emplear a otros grupos precisamente a los filipinos y los mexicanos. Los mexicanos ya habían sido contratados en pequeña medida junto con los japoneses para trabajar la remolacha azucarera. Sin embargo, la incertidumbre que existía antes y después de la Revolución Mexicana de 1910 no permitió que llegaran a ser un grupo dominante entre los trabajadores.

Pero había poca incertidumbre con respecto a los filipinos como trabajadores agrícolas. Empezando en 1923 los agricultores y las líneas navieras cooperaron en solicitar la inmigración filipina [Day 1971: 180]. La inmigración de este grupo fue relativamente fácil porque los filipinos estaban bajo el dominio colonial de los EUA y por lo tanto tenían derecho de entrar a este país [Mc Williams, p. 131]. En 1930 había 30 000 filipinos en California [London y Anderson, p. 11].

Con el desempleo que provocó la depresión económica de los primeros años de los 30 se incentivó mucho sentimiento antifilipino. Ellos se convirtieron en los chivos expiatorios de la falta de empleos.

² Más tarde estas leyes fueron declaradas anticonstitucionales [London y Anderson, p. 8].

El sentimiento anti-filipino fue incrementado por la formación de un sindicato filipino en 1934. Legislación represiva fue implementada como la Ley de Mestizaje que prohibía el matrimonio entre caucásicos y no caucásicos. Finalmente con la concesión de la independencia a las Islas Filipinas en 1934 muchos filipinos fueron repatriados. Sólo un número relativamente pequeño de filipinos permaneció en los EUA [Mc Williams, p. 32].

Excepto durante un breve lapso en los años 30, los mexicanos han sido el grupo más numeroso en los campos californianos desde la expulsión de los filipinos. De hecho los trabajadores mexicanos habían participado en la agricultura californiana hasta cierto punto desde principios del siglo. La Revolución Mexicana tuvo impacto aquí porque produjo una dislocación social en gran escala, que liberó grandes números de trabajadores agrícolas potenciales y les permitió emigrar al Norte.

En 1920 había 100 000 trabajadores mexicanos en California. Muchos mexicanos llegaron a EUA como jornaleros agrícolas temporales y regresaban a México después de las cosechas. Pero las incertidumbres políticas y económicas limitaban el crecimiento de la reserva de mano de obra mexicana. Durante los años de depresión a principios de los 30's se deportaron a muchos mexicanos de EUA y pocos de ellos regresaron debido a la estabilidad política de México en esta época [Portes 1974: 40].

Los trabajadores americanos blancos en general evadían las labores agrícolas en California debido a los bajos salarios que prevalecían allí. Pero durante la depresión los emigrantes de las tierras erosionadas llamadas el *Dust Bowl*, hambrientos de empleo aceptaban con gusto estos trabajos. De 1935 a 1939, 140 000 trabajadores robustos llegaron a California provenientes de la región *Dust Bowl*. Estas personas formaron la reserva principal de mano de obra agrícola hasta 1940 cuando estalló la guerra y las industrias marchaban a plena capacidad.

Con el traslado de la mano de obra americana blanca a las industrias bélicas, los agricultores californianos recurrieron a las reservas laborales mexicanas como la principal fuente de mano de obra abundante y fácilmente explotable. Hasta la fecha los mexicanos son un componente importante de la fuerza de trabajo agrícola de California, pero esta reserva ha adoptado modalidades distintas desde 1940. Después de esa fecha las dos vías más importantes que tienen los trabajadores mexicanos para llegar a los EUA son bajo el programa de braceros o como trabajadores indocumentados. Ambos me-

canismos han ayudado a asegurar que los trabajadores mexicanos satisfagan los requisitos de los agricultores.

El programa de braceros fue administrado conjuntamente por los gobiernos de EUA y de México. El programa estableció un marco administrativo que constituyó la base de un sistema de «emigración controlada». Permitió la entrada a EUA de trabajadores mexicanos contratados por los agricultores o sus representantes. La contratación de trabajadores mexicanos realmente empezó en 1942 en respuesta a los temores de una escasez de mano de obra en la agricultura estadounidense debido a la absorción de fuerza de trabajo por la Segunda Guerra Mundial. Pero la contratación no se institucionalizó hasta 1951 con la Ley Pública 78.

La Ley Pública 78 estableció las bases administrativas para el empleo de trabajadores mexicanos en la agricultura estadounidense. El programa fue dirigido por el gobierno de EUA a través del Departamento del Trabajo que fungió como agente coordinador por medio del cual diversas agencias gubernamentales participaron en el programa de los braceros. En el punto álgido del programa se trajeron 445 000 mexicanos a los EUA muchos de los cuales trabajaron en los campos californianos [Pfeffer 1980].

Sin embargo, entre finales de los 50 y principios de los 60 el Consejo Nacional para la Mano de Obra Agrícola, el Comité Organizador de Trabajadores Agrícolas y otros grupos realizaron una campaña para poner fin al programa de los braceros y sindicalizar a los trabajadores. En 1964, en respuesta a presiones por parte de organizaciones sindicales y sus simpatizantes, el Congreso no aprobó la prórroga de la Ley Pública 78.

Desde 1964 los indocumentados han sido la principal fuente de mano de obra agrícola mexicana en California. Al finalizar el programa de los braceros la oferta de trabajadores indocumentados incrementó significativamente [Jenkins, 1975: 78]. El gobierno estadounidense ha realizado un esfuerzo para detener el flujo de trabajadores mexicanos a EUA pero con poco éxito [ver Pfeffer 1980: 39-41]. Las estimaciones actuales del número de trabajadores mexicanos indocumentados en los EUA van desde uno a cinco millones [Portes 1978: 480 y Jenkins, 1978: 520]. En grado creciente estos trabajadores encuentran empleo en la manufactura de pequeña escala; lo típico es que primero consiguen trabajo en la agricultura [Jenkins 1977: 179-80]. Los mexicanos predominan en la fuerza de trabajo agrícola en California [Hayes y Manner 1977: 9]. Los flujos migratorios de México a los EUA satisfacen la demanda de mano de

obra para la agricultura en California y durante algunos meses hay claramente un excedente de mano de obra.³

En esta exposición hemos intentado señalar las condiciones sociales que en el caso de California permitieron a los agricultores vencer los problemas laborales generalmente vinculados con la producción agrícola. La existencia de una mano de obra asalariada marginalizada también les permitió a los agricultores minimizar los riesgos de la producción agrícola.⁴

Los agricultores que realizan operaciones de cosecha trabajo-intensivo pueden minimizar los riesgos de dos maneras. Pueden reclutar un gran número de trabajadores, pagarles a destajo y cosechar lo más rápidamente posible para evitar la interferencia del mal tiempo. Esto implica desde luego que un gran número de trabajadores tienden a ser ocupados solamente durante lapsos breves. Como el pago por cosechar es generalmente a destajo, no es más costoso que contratar a muchos trabajadores que contratar a pocos durante más tiempo. De esta manera los trabajadores asumen los riesgos de pérdida de las cosechas bajo la forma de reducción del tiempo de empleo. El empleo estable y seguro se sacrifica por la estrategia de los agricultores para minimizar el riesgo de perder la cosecha.

Otra estrategia para minimizar los riesgos se deriva del concepto de trabajo asalariado como capital variable. Es decir, los trabajadores pueden ser empleados o despedidos al antojo de los agricultores. Si el tiempo, el mercado, o cualquier otro factor fuera del control del agricultor imposibilita o de alguna manera interfiere con la

³ Lo expuesto arriba se ha enfocado sobre varios de los grupos principales de trabajadores agrícolas en California. Aunque estos grupos eran fundamentales para el desarrollo de la agricultura corporativa otros grupos de minorías étnicas también jugaron un papel en este desarrollo. Algunos de éstos eran españoles, árabes, puertorriqueños, jamaíquinos, hindúes orientales, portugueses, suizos e italianos. La gran variedad de grupos era importante en cuanto al control social puesto que competían entre ellos y podrían ser fácilmente contrapuestos, confundiendo así los intentos de organización laboral.

⁴ Habría que notar que el nivel de riesgo de la agricultura californiana es relativamente bajo en comparación con otras regiones que consideramos aquí. Las condiciones naturales son relativamente más favorables en California. La temporada de crecimiento es larga y los niveles de humedad pueden ser controlados con el riego. Los riesgos de mercado también han sido relativamente bajos para los cultivos de California. En general los cultivos especializados de California han tenido un mercado fuerte y creciente. Con estos elementos no pretendemos alegar que no hay riesgos en la agricultura californiana, pero sí son relativamente bajos en comparación con la agricultura algodонера del sur o la de la Pradera.

cosecha, se disminuyen enormemente las pérdidas simplemente dejando de contratar a los cosechadores. Esta respuesta es eficaz porque el elemento principal de costo en las operaciones de cosecha que son trabajos intensivos es la mano de obra [Fisher 1953: 10]. En este caso gran parte del riesgo de pérdida de la cosecha se absorbe por los trabajadores bajo la forma de menor duración del empleo.

Solamente cuando ha sido amenazada la oferta de asalariados temporales estacionales, los agricultores han optado por la mecanización de las cosechas. La mayor amenaza para la disponibilidad de mano de obra adecuada ha sido el espectro de la sindicalización que apareció a principios de 1960.

Antes de los 60's la mecanización general de las unidades agrícolas californianas estaba atrasada con respecto al resto del país. En términos del valor producido, California era el estado menos mecanizado en la agricultura de todo el país a mediados de los 60's [Kelly 1977]. Sin embargo en 1977 existían ya 22 proyectos de investigación sobre la mecanización en la Universidad de California en Davis, y siete proyectos del mismo tipo en el Campus de Riverside de la Universidad de California también [Proyecto Agrario de California 1977: 2]. La mecanización de la cosecha del jitomate, por ejemplo, fue una respuesta directa a las actividades sindicales y la terminación del programa de los braceros [Pfeffer, 1981].

Pero, un resultado de la mecanización de las cosechas es obligar a los agricultores a asumir directamente los riesgos. La eficacia de los métodos de desplazamiento de los riesgos descritos arriba se disminuye con la inversión en maquinaria para cosechar por el hecho de que esta maquinaria es capital constante en vez de variable y tiene que ser amortizado aunque se coseche o no el producto. Esta tendencia hacia la mayor mecanización podría transformar radicalmente los rasgos sociales del modelo corporativo de la agricultura californiana.

APARCERÍA EN EL SUR

Después de la Guerra Civil las condiciones de tenencia eran favorables para establecer una producción agrícola de gran escala según los lineamientos del modelo California. Estas condiciones eran la herencia del sistema de plantaciones.

Concretamente, el patrón de tenencia sumamente concentrado que caracterizaba al sistema de las plantaciones [Genovese 1967: 24]⁵ no se alteró en lo fundamental al terminar la Guerra Civil. Shannon [1945: 80] dice que, "ni siquiera la reconstrucción de la posguerra provocó un desmantelamiento general de los grandes latifundios". Continúa señalando que [p. 76] "la diferencia principal era que una proporción mucho mayor que antes de las nuevas tenencias monopólicas estaba en manos de individuos y empresas del norte".

Pero a pesar de este patrón de tenencia un sistema corporativo de agricultura con mano de obra asalariada para trabajar los grandes predios no se desarrolló. En cambio, la producción del algodón fue organizada bajo un sistema de aparcería. ¿Qué es lo que nos explica el génesis de este tipo de producción agrícola?

Con el elevado precio del algodón inmediatamente después de la guerra [Zeichner 1939: 26] hubo un intento activo para establecer una agricultura corporativa del algodón. Según Zeichner [p. 29]. "En general durante los primeros años después de 1865, prevaleció el trabajo asalariado en las plantaciones." Sin embargo, este esfuerzo no tuvo éxito. El elemento más importante en su fracaso fue la dificultad en conseguir una oferta de mano de obra suficiente y suficientemente dócil, de hombres dispuestos a trabajar como asalariados.

Debido a los grandes predios y la gran demanda de mano de obra en el cultivo del algodón se necesitaba una fuerza de trabajo segura y controlable. Una fuerza de trabajo asalariada no estaba en general disponible en la posguerra. Shannon [p. 87] señala al respecto: "Tenía que existir la seguridad de que los trabajadores estarían presentes cuando se les deseaba, pero el sistema salarial no podría asegurar eso." La pregunta es, ¿por qué?

Había muchas razones para esa incapacidad de los plantadores del sur para conseguir la mano de obra necesaria. Poco después de la guerra dice Zeichner [p. 26] era evidente que los plantadores "tendrían que depender de ahí en adelante como anteriormente de la mano de obra negra." Esta necesidad resultó particularmente evidente después de que fracasaron los intentos de inducir la inmigración de blancos y chinos al sur [Zeichner, pp. 25-26].

Pero durante la guerra a los negros les dieron la razón de creer

que las plantaciones serían expropiadas y las tierras repartidas entre los ex-esclavos. Aunque el reparto nunca se dio en gran escala los negros mantuvieron muchas expectativas. Estas expectativas pesaron fuertemente sobre las posibilidades de conseguir una fuerza de trabajo asalariada. Zeichner [p. 25] comenta:

La esperanza de los negros de que recibirían parcelas, tuvo efectos graves sobre la situación laboral. Hombres libres esperando tierras eran reticentes a regresar al sistema de cultivo de las plantaciones ya sea como asalariados o como aparceros, y como resultado, muchos se negaron a contratarse para el reinicio de las labores en las plantaciones.

No obstante, los esfuerzos para contratar mano de obra no fracasaron totalmente. Los plantadores que trataban bien a sus trabajadores lograron contratarlos. Pero muchos socavaron su fuerza de trabajo por el trato injusto. Shannon [p. 86] enumera algunas de las formas de trato injusto por parte de los plantadores que revirtieron a viejas prácticas:

La alimentación no estaba prevista en los contratos, ni en cantidad ni calidad. Los métodos disciplinarios de las plantaciones en la época esclavista fueron frecuentemente reestablecidos. A veces ni siquiera se pagaba el salario tan exiguo que se había pactado. Muchos plantadores de Georgia despidieron sus trabajadores al final de la temporada sin darles nada de dinero o bien poco.

La respuesta de los negros a tal trato era que con frecuencia violaban los acuerdos contractuales con los plantadores.

Otra complicación eran las diferencias regionales en la rentabilidad del cultivo del algodón, hecho que significaba que los salarios no eran uniformes por todo el sur. En general los salarios eran más altos en las tierras algodonerías más hacia el oeste y como resultado muchos trabajadores negros emigraron hacia allá, para aprovechar esta diferencia salarial. Se estima que en 1873 Georgia perdió 20 000 trabajadores negros aptos [Zeichner, p. 29].

Se realizaron esfuerzos para restringir la movilidad de los trabajadores negros. Un ejemplo son los Códigos Negros de 1865 y 1866. Shannon [p. 85] dice:

⁵ "Los principales dueños de la tierra habían sido ya los principales terratenientes; de hecho, alrededor de cinco sextos de las tierras del sur eran propiedad de accionistas quienes constituían aproximadamente la quinta parte de la población", [Robbins, 1942:211].

Estos eran hábilmente redactados, refiriéndose aparentemente como en la legislación de Georgia a 'todas aquellas personas que se encontraban vagando o deambulando ociosamente que puedan trabajar y que no tengan ninguna propiedad para poder sostenerse [...]' Pero era perfectamente entendido tanto en el norte como en el sur que estos términos se aplicaban casi exclusivamente a los negros. Tales personas debían ser procesadas, sentenciadas y encarceladas o puestas a trabajar en los caminos o preferiblemente entregadas a algún plantador por un año para purgar su sentencia trabajando.

Zeichner [p. 26] nos da otros ejemplos de medidas coercitivas para obligar a los trabajadores a laborar en las plantaciones. Lo importante, sin embargo, es que estos esfuerzos no eran siempre exitosos. Zeichner [pp. 26-27] dice:

La mayoría de los hombres liberados [...] liberados de la compulsi3n que se había ejercido sobre ellos durante la esclavitud, dejaron las plantaciones simplemente para gozar de su libertad. Algunos huyeron hacia los pueblos y ciudades, temerosos de que los contratos les volvieran a la esclavitud mientras que otros se fueron para rehuir la violencia que se ejercía para obligarlos a contratarse.

También "el derecho de los negros a moverse libremente fue garantizado por el gobierno federal y los negros ejercían este derecho." [Fligstein 1979:7].

Dada su incapacidad para conseguir una fuerza de trabajo estable los plantadores se vieron obligados a abandonar el asalariamiento y organizar el cultivo del algodón de otra manera. Pero el problema del control laboral no era la única consideración que influyó a los plantadores para adoptar otras formas de organizar la producción algodoneira.

A pesar de los altos precios del algodón después de la guerra, los plantadores se enfrentaron a algunos años de cosechas muy malas (1866 y 1867) [Zeichner, p. 30]. También después de 1871 se encontraron con precios decrecientes durante el resto del siglo [Shannon, p. 113]. Ambos hechos golpearon duramente al sur algodoneiro. Tanto antes y después de la guerra el sur estaba encerrado en la producción de algodón de manera decisiva. Odum [1936: 61] describe la medida en que estaba involucrado el sur en la producción de algodón en la posguerra.

En la producción de esta mercancía gigantesca de venta fácil más de la mitad de toda la tierra cultivable de la región se utilizaba en una etapa u otra [...]. Además la mitad o más de la población depende para su ingreso monetario del algodón y las actividades económicas relacionadas a ello, que representa un amo muy duro para la cultura humana de la región.

Este involucramiento en la producción del algodón no era irracional a pesar de las consecuencias negativas. Goodwyn [1978: 24] señala: "El hecho determinante era que un acre de maíz era menos rentable que un acre de algodón".

Los problemas del cultivo del algodón se unieron a condiciones difíciles para el crédito después de la guerra. Fligstein [p. 7] señala que: "Con años de malas cosechas y la caída del precio del algodón más y más plantadores se encontraron imposibilitados para pagar las deudas contraídas para financiar sus cultivos." En el periodo inmediatamente después de la guerra, los plantadores no tenían medios eficaces para disminuir o difundir los riesgos naturales y comerciales. Por lo tanto se vieron obligados a desarrollar un sistema de producción que permitiría tanto el control de la mano de obra como la difusión de los riesgos.

El sistema que adoptaron los plantadores fue el de aparcería aunado a una forma de crédito que constituía una hipoteca sobre la cosecha. Shannon [p. 87] afirma que este sistema "fue el resultado de años de experimentación para encontrar el método que proveería la oferta más constante de mano de obra sometible al menor costo." Este sistema también era una manera desganada para aplacar las demandas de los negros de reparto de tierras. Shannon [*Ibid*] señala: "Se ha dicho que la aparcería surgió debido a las demandas de los negros quienes no podrían mantenerse a lo largo del año bajo otro sistema."

Zeichner [p. 30] define la versión de los plantadores en cuanto a la aparcería:

El aparcerero es un trabajador, generalmente bajo la supervisión cercana del plantador, que no tiene derecho de propiedad sobre lo que cultiva, pero provee todo el trabajo y generalmente la mitad de la semilla la cual él adquiere mediante el crédito, y recibe como salario la mitad de la cosecha o del ingreso que produce. El plantador pone la tierra y los medios de trabajo.

La aparcería era solamente uno de los medios de asignar la mano de obra al cultivo del algodón. El sistema de préstamos sobre las cosechas servía para controlar a los trabajadores (y minimizar los riesgos) porque permitía a los comerciantes y a los plantadores controlar el mercado para los insumos y los productos de los aparceros.⁶ Este sistema de crédito funcionaba de la siguiente manera. Los aparceros recibían mercancías (comestibles, semillas, fertilizantes, herramientas, etcétera), bajo crédito. La deuda estaba respaldada por la cosecha. De hecho el crédito estaba limitado por la hipoteca sobre la cosecha, o en otras palabras por la cantidad de algodón sembrado [Fligstein, pp. 11-12]. Al final del año el valor de las mercancías recibidas se deduce de la parte de la cosecha correspondiente al aparcerero.

En la superficie este sistema parece inocuo. Sin embargo, los comerciantes, que muchas veces también eran plantadores o terratenientes controlaban las cuentas. Así el sistema estaba abierto a muchos abusos. Casi siempre los aparceros terminaban el año endeudados. Zeichner [pp. 28-29] discute este aspecto del sistema:

[...] se le cargaba a la cuenta del trabajador las mercancías que recibía, y al finalizar el año fueron deducidas del valor de su parte de la cosecha. Frecuentemente este último era muy pequeño y a veces el 'hombre liberado' se consideraba afortunado si terminaba el año sin deudas [...]. Además en tales circunstancias a los plantadores sin escrúpulos les resultaba fácil aprovecharse de los trabajadores. Un observador de la época encontraba que 'los plantadores de mejor clase admitían que el sistema era proclive a grandes abusos'. Otro plantador describe lo que generalmente sucedía al ajustar las cuentas, de la siguiente manera: 'Después de que se manda el algodón al mercado, el patrón llama a sus negros y les dice que les ha surtido tales y tales cosas por las que les ha cobrado tanto, y que no hay ganancias para repartir. El negro no lo entiende —no ha llevado cuentas—, pero sabe que ha trabajado duro sin recibir nada'.

Enfrentado con el endeudamiento eterno el aparcerero estaba obligado a trabajar sin interrupción. Algunas sanciones legales imponían esta relación. Había leyes de pretexto falso que enfrentaban al aparcerero con el castigo de encarcelamiento si abandonaba sus tie-

⁶ Shannon [p. 177] anota, "El aparcerero común o el tenedor libre endeudado no tenía participación en las transacciones".

rras. Greenberg [pp. 117-18] dice que "la deuda, las leyes de 'pretexto falso' [...] eran vitales para la aparcería: ayudaban a los terratenientes a mantener su fuerza de trabajo a lo largo de la temporada de maduración de los cultivos y coercionaban a los trabajadores a renovar sus contratos." También había leyes de préstamos e hipotecas que establecían los derechos del comerciante y del propietario sobre el cultivo del aparcerero como pago de sus deudas [Greenberg, pp. 113-14].

El control de las cuentas por parte de los comerciantes y terratenientes también permitía la difusión de los riesgos naturales y comerciales. Por ejemplo, frente a un año de mala cosecha o bajos precios el comerciante o terrateniente simplemente aumentaba las cargas para las mercancías surtidas incrementándose así la deuda del aparcerero, la cual se trasladaba al año siguiente. De esta manera a la larga sólo el aparcerero cargaba con los costos de la pérdida de las cosechas y o la caída de precios. Si intentaba evadir este tipo de arreglos se le aplicaban medidas legales.

En síntesis, aunque la infraestructura para el desarrollo de la agricultura corporativa existía en el sur, las condiciones sociales posbélicas no permitían tal desarrollo. El sistema de aparcería y préstamos hipotecarios sobre las cosechas permitía que los terratenientes consolidaran mejor sus empresas y protegieran mejor sus intereses dadas las condiciones sociales existentes en aquel tiempo y lugar. Aquella «solución» permaneció estable durante muchas décadas, pero en años recientes ha sufrido transformaciones rápidas. En 1935 había 2.8 millones de aparceros en los EUA casi todos ellos en el sur. Para 1974 su número había disminuido a alrededor de 300 000 [USDA, 1981]. Esta transformación de la agricultura con base en la aparcería y préstamos hipotecarios sobre las cosechas, como la mecanización del modelo corporativo de California, tal vez esté produciendo una nueva estructura agraria, que probablemente demostrará una vez más la inventiva de la agricultura «capitalista» estadounidense.

LA EXPLOTACIÓN AGRÍCOLA FAMILIAR EN LA PRADERA Y EL MEDIO OESTE

Una de las ideas más generalizadas con respecto a la agricultura en EUA es que la mayor parte de los productos y mercancías agrícolas se producen en unidades familiares. El concepto de la granja

familiar está tan arraigado dentro de la ideología norteamericana que la USAID y otras agencias internacionales para el desarrollo, refiriéndose a la productividad como prueba, han intentado exportar esta forma de producción de la granja familiar a países del Tercer Mundo como la solución a sus problemas de producción de alimentos [ver Paddock y Paddock, 1973, y de Janvry, 1981, para resúmenes y críticas de este enfoque de la asistencia estadounidense].

Como señalamos arriba, sin embargo, los sectores punta de la agricultura de exportación de EUA frecuentemente han sido controlados históricamente por las grandes unidades de producción íntimamente vinculados al capital industrial inglés y luego de regiones específicas de los EUA, particularmente en el sur y el oeste. Al mismo tiempo, el patrón de asentamientos en la parte central del país y en otras regiones diseminadas incluía un gran número de pequeñas unidades de producción, estableciendo de esta manera la granja familiar como sistema agrícola principal en algunas zonas del país.

La unidad familiar de producción resulta importante todavía en algunas regiones y para algunos cultivos (ver figura 1). El predominio de los granos y la agricultura general, incluyendo la producción lechera y porcina que al nivel del proceso productivo tienden a darse en unidades manejadas por familias, coloca los estados de la pradera y el medio oeste en una posición singular. Los granjeros individuales todavía tienen algún campo de decisión con respecto a la producción y comercialización. Sin embargo, es importante anotar que la colonización originaria en estas zonas respondía a consideraciones distintas o adicionales a la de crear una clase de granjeros independientes.

EL CAPITAL Y EL DESARROLLO DE LA EXPLOTACIÓN FAMILIAR EN LA PRADERA

La Ley de Caseríos fue aprobada en 1862. Fue ostentada como una gran victoria para el trabajador desposeído en los centros urbanos del este [Robbins 1942 y Billington 1952: 698]. Estos trabajadores podrían emigrar al oeste y participar de la riqueza natural de los EUA. El programa proveía el libre asentamiento de la tierra (generalmente 160 acres por poblador), para todos que la quisieran y que podrían comprometerse a trabajarla.

Figura 1

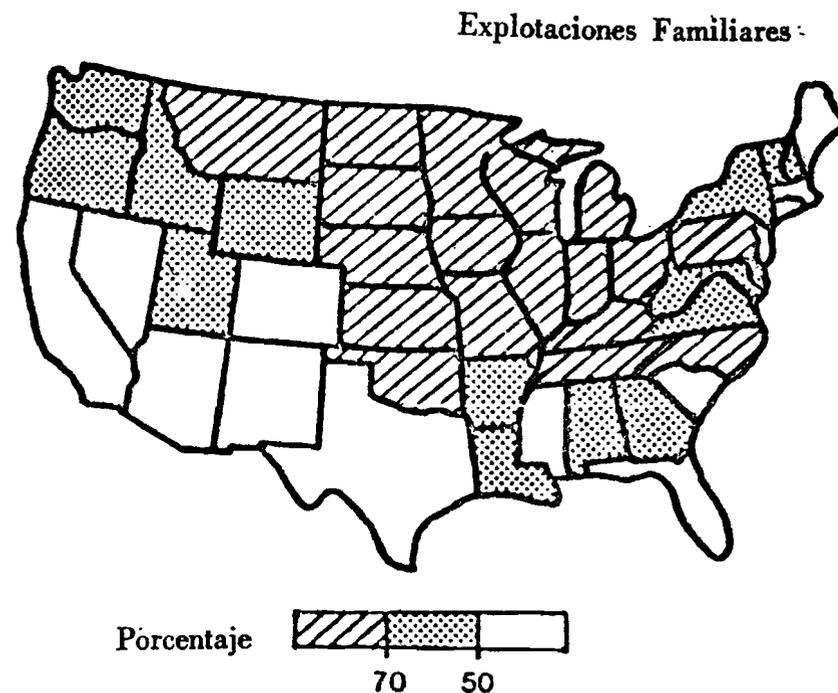


fig. 1. Ventas de las explotaciones familiares como porcentaje de las ventas en la agricultura de los EUA. USDA, reportaje del Servicio de Investigación Económica N° 499 (Washington, D. C. Oficina de Imprenta del Gobierno, 1972).

Mientras que la granja familiar haya sido predominante en el medio oeste, su establecimiento no fue solamente el resultado de la política de asentamientos, sino más bien una interrelación de intereses económicos que en otras partes del país habían establecido sistemas de agricultura radicalmente distintos. De hecho solamente una pequeña parte de la colonización del oeste puede ser atribuida al asentamiento libre y directo bajo la Ley de Caseríos. Billington [p. 698] nos enfoca mejor el cuadro.

La historia de la colonización bajo la Ley de Caseríos no fue la de trabajadores oprimidos quienes alcanzaron la afluencia por la beneficencia del Estado sino un cuento del fraude y el monopolio que finalmente termina con siete octavos del dominio público en manos de unos cuantos favorecidos.

Un cálculo conservador es que una sexta parte de las tierras públicas del oeste eran repartidas a granjeros bajo la Ley de Caseríos. Sin embargo según Billington [p. 107] una cifra más realista es que fue la octava parte.

Realmente las grandes extensiones de tierras en manos de corporaciones y otros especuladores eran más importantes en el desarrollo de la Pradera. En primer lugar el reparto de tierras públicas bajo la Ley de Caseríos estaba sujeta a mucha especulación y fraude. Gates [1966: 264] subraya este hecho:

El retener la ley de *preemptión* y la cláusula de conmutación de la ley de caseríos posibilitó la adquisición de tierras por parte de madereros, ganaderos, intereses mineros y especuladores a través de prestanombres, testimonios falsos y a veces la corrupción de los oficiales administrativos locales. Que esto sucedió en gran escala es evidenciado por los testimonios frecuentes y a veces patéticos de los comisarios de tierras quienes aparentemente eran incapaces para evitar estas irregularidades.

Tratos cuestionables se perpetraron también bajo la protección de la Ley de las tierras desérticas de 1877 y de la Ley de madera y piedra de 1878. Grandes latifundios fueron establecidos por medio de estos tratos [Billington, pp. 698-699]. Los especuladores también recibieron tierras de los estados a los que se habían concedido grandes extensiones de tierras bajo la Ley Morrill de concesión de tierras de 1862. Estas tierras podrían ser vendidas y las ganancias utilizadas para establecer universidades por concesión de tierras. Los estados

vendieron estas tierras casi exclusivamente a especuladores [Billington, p. 700].

Lo más importante en el desarrollo de la Pradera fue la concentración de grandes extensiones en manos de las líneas férreas. El desarrollo del ferrocarril fue considerado como la llave de la colonización del oeste. El gobierno federal ofrecía incentivos lucrativos a los tenedores de capital para construir los ferrocarriles. Estos incentivos, empezando en la década de 1850 tomaron la forma de donaciones de tierras y préstamos. Cuando se empezó a poblar la Pradera en los 1860's, los ferrocarriles eran los terratenientes más grandes de los EUA [Billington, p. 699]. Después de la aprobación de la Ley de Caseríos fueron concedidas a los ferrocarriles cinco veces más tierras que las que lo habían sido entre 1850 y 1862 [Gates, p. 264]. La magnitud de las donaciones a los ferrocarriles se aprecia mejor cuando se da cuenta que "las 286 000 millas cuadradas realmente cedidas es un área más grande que el estado de Texas o casi la décima parte de todo el país" [Shannon, p. 65]. Aunque estas cifras se refieren a todos los EUA también dan cuenta del enorme papel que jugaron los ferrocarriles en el desarrollo de la Pradera.

Entre los ferrocarriles y los especuladores se concentraron grandes latifundios al disponerse de las tierras del dominio público en la Pradera. Gates [p. 268] establece este hecho.

Con más de 125 000 000 acres de tierras del ferrocarril, 140 000 000 acres de tierras estatales, 100 000 000 acres de tierras indígenas y 100 000 000 acres de tierras federales en venta en bloques grandes o pequeños y con las posibilidades de evadir las leyes de caseríos y *preemptión* y sus variantes [. . .] es evidente que había pocos obstáculos para evitar la especulación y la monopolización de las tierras después de 1862.

La acumulación de capital y tierras había logrado, aparentemente, una vez más las condiciones para establecer la agricultura corporativa. Sin embargo, a pesar de la concentración de grandes extensiones de tierra en la Pradera después de 1862, la granja familiar llegó a ser la forma de producción agrícola más duradera y preponderante de la zona. ¿Qué condujo a este sistema de producción agrícola a la Pradera?

Con la excepción de los experimentos agrícolas de bonanza que resultaron ser de vida corta (y las explotaciones bonanza eran la excepción) la agricultura corporativa nunca se arraigó en la Pradera a pesar de la concentración de grandes extensiones de tierras.

El primer obstáculo a que se enfrentaría el agricultor corporatista en potencia sería la falta de mano de obra asalariada disponible. Con excepción de los indios americanos que nunca pudieron ser sometidos por el capital para cumplir el papel de mano de obra asalariada, la especulación de tierras antecedió la población de la Pradera. No había pueblos, los gobiernos territoriales y estatales estaban en su infancia, y no había pioneros que esperaban la llegada del ferrocarril [Billington, p. 641]. Billington [p. 650] comenta sobre el efecto que tuvo la terminación del ferrocarril transcontinental.

Este y oeste estaban unidos firmemente por leyes económicas. Pero más importante que eso fue el efecto de las vías férreas sobre las regiones que cruzaban en su larga trayectoria entre el Mississippi y el Pacífico. Aquel gran dominio —la Pradera— estaba por primera vez accesible para los pobladores, su aislamiento era una cosa del pasado. El camino estaba abierto para la inmigración de ganado, hombres y granjeros a la gran frontera despoblada.

Los agricultores corporatistas en potencia tendrían que atraer una fuerza de trabajo asalariada. Tal esfuerzo probablemente hubiera sido destinado a fracasar. Los trabajadores del este no tenían nada que ganar emigrando al oeste para ser trabajadores agrícolas. Danhof [1966: 191] escribe: “Los salarios en la agricultura en todas partes de este a oeste se comparaban desfavorablemente con los que se pagaban en las industrias del este; el ingreso anual era más bajo y el problema del empleo por temporada era grave [...]” Aún cuando los salarios eran altos, el ingreso anual de los trabajadores agrícolas no podría compararse con el que se ganaba en los trabajos más estables en los pueblos y las ciudades [Shannon, p. 367].

Además los asalariados que resultaron ser atraídos en un momento dado no necesariamente permanecían de una temporada a otra. En primer lugar como señala Shannon [p. 356] “los movimientos de población, desde 1860 hasta fines del siglo se daban entre ciudad y ciudad [...]” Sin duda, la gente del campo estaba cambiándose de ambiente en busca de un mejor nivel de vida. En segundo lugar, a diferencia de la fuerza de trabajo agrícola de California, los inmigrantes a la Pradera oriental quienes venían en busca de tierras tenían las mismas (aunque diversificadas) raíces étnicas que los residentes urbanos del este. De tal manera que no existía una base clara para la discriminación que hubiera restringido esta emigración.

En tercer lugar, muchos de quienes se hicieron disponibles para el trabajo asalariado lo hicieron solamente para aprender a ser agricultores. Danhof [p. 191] comenta sobre eso:

La frontera del oeste era atrayente para los trabajadores del este porque representaba una oportunidad para el auto-empleo aunado a la posibilidad de ganancias especulativas de la tenencia de la tierra (más que por la perspectiva del trabajo asalariado).

Evidentemente las explotaciones corporativas lo hubieran encontrado difícil conseguir y después mantener la mano de obra que se requería para los cultivos.

Con esta situación en el mercado de trabajo es probable que cualquier esfuerzo para mantener una fuerza de trabajo asalariado hubiera resultado muy caro para las unidades corporativas. Tales costos no hubieran sido justificables a la luz de la flexibilidad de las unidades agrícolas y las grandes variaciones de clima que afectaban a la zona de la Pradera. Siempre había peligro de sequía. La precipitación anual en esta región generalmente estaba por debajo de las veinte pulgadas que se consideraba necesarias para la agricultura en aquel tiempo [Billington, p. 688]. Perforar para conseguir agua no era cosa sencilla. Los pozos tenían que ser muy profundos para alcanzar agua suficiente. Billington [p. 709] anota que “En las tierras bajas cerca de los arroyos, los pozos eran solamente de cuarenta o cincuenta pies de profundidad, pero en las mesetas altas llegaban hasta trescientos pies de profundidad para alcanzar el agua”. Con la tecnología existente en aquellos tiempos es de dudarse que el riego pudiera haber vencido el riesgo de la sequía.

En los años más templados la zona estaba amenazada con plagas tales como los saltamontes. Inundaciones eran comunes en la primavera y los inviernos eran muy duros. En fin, cada estación tenía graves peligros [Billington, p. 710].

No es una exageración decir que este ambiente era inhóspito para la agricultura corporativa dada la especialización que la tipificaba, la gran escala y la orientación gerencial de las corporaciones. De hecho la muerte de las grandes unidades de bonanza se puede atribuir en parte a factores de la naturaleza. Shannon [p. 160] dice con respecto a las explotaciones de bonanza:

Antes de 1883 la cosecha del trigo era buena y los precios altos [. . .] pero de 1885 a 1890 la temporada era más seca, disminuían los rendimientos, los precios caían y los impuestos se incrementaron. En las décadas siguientes el agricultor de gran escala encontraba difícil competir con los granjeros quienes diversificaban sus cultivos y practicaban una agricultura más in-

tensiva. Por ende muchas de las grandes unidades de bonanza se desintegraron [...]

Debido a estos obstáculos al desarrollo de una agricultura corporativa, los grandes terratenientes de la Pradera, en particular los ferrocarriles, buscaban la manera de sacar alguna ventaja de esta situación. Básicamente los terratenientes vendían sus tierras a los pobladores y realizaban super ganancias en la venta de tierras que les habían costado poco o nada. Esta venta de la tierra era expedita no solamente económicamente pero también políticamente, dada la promesa de tierra para el hombre común que se había creado con la promulgación de la Ley de Caseríos.

Sin embargo, buena parte de las mejores tierras fue retenida por los terratenientes y no estaba disponible para fincar. Billington [p. 701] describe la situación a que se enfrentaban los pobladores al llegar a la Pradera:

Tendría que aceptar una parcela aislada en malas tierras alejadas del transporte, o comprar su granja de uno de los especuladores que habían llegado antes que él [...]. Los pioneros podrían conseguir buenas tierras en el oeste pero les costaba mucho dinero.

Los que preferían comprar mejores tierras, que pertenecían a los especuladores y los ferrocarriles, estaban obligados a endeudarse. Es de dudarse que había muchos pobladores que tuvieran ahorros suficientes como para emigrar, comprar tierra, herramienta y aperos agrícolas. Estaban obligados a endeudarse para comprar la tierra. Shannon [p. 307] nos explica las consecuencias para los granjeros de esta manera de conseguir la tierra en la Pradera.

En algunos condados, tres cuartas partes de todas las granjas trabajadas por sus dueños estaban hipotecadas y la deuda total era tres cuartos del valor de toda la tierra gravada. En otras palabras estaban hipotecadas por su valor total.

Los resultados de esta situación obligaban a los granjeros a caer en el juego de las empresas ferroviarias, los dueños de las bodegas de granos y otros que poseían algún control sobre el comercio de productos agrícolas [Shannon, p. 179]. A menudo los ferrocarriles también poseían y operaban las bodegas [Shannon, p. 179].

El granjero que estuviera endeudado era particularmente vulnerable a los agentes comerciales. Shannon [*Ibid*] afirma este hecho:

El granjero estaba generalmente tan apresurado por el dinero para pagar sus impuestos, intereses, salarios, abonos de su maquinaria y su cuenta en las tiendas, que tenía que vender lo más rápido posible. De manera que no tenía más alternativa que vender a la compañía almacenadora más cercana. Entonces regresaba con su carreta vacía y la sensación de que le habían tranzado pero sin elementos suficientes para comprobarlo. Midiendo su trigo y en base a los precios de mercado citados pensaba que sabía cuánto valía su carga. Pero el comprador tenía su propio sistema de clasificar y parece que rara vez califica al producto que le traían como de primera clase.

La estructura de tarifas ferroviarias era notoria por ser inequitativa. A menudo se les acusaba a los ferrocarriles de «cobrar tanto cuanto el cliente aguante» [Shannon, p. 301]. Los granjeros de la Pradera eran particularmente vulnerables a los ferrocarriles puesto que no había otras formas de transporte (como por ejemplo naviero). Para lograr que su producto llegara al mercado el agricultor tenía que lidiar con los ferrocarriles y las bodegas.

Los más claramente beneficiados por el desarrollo agrícola de la Pradera eran los ferrocarriles. Evadían problemas organizativos a través del fraccionamiento de las tierras y el control de la comercialización de los productos. La granja familiar era sin duda preferible a la explotación corporativa, desde el punto de vista de los ferrocarriles porque evitaban los riesgos y los problemas obrero-patronales y de todas maneras estaban en posición de quedarse con la crema en virtud de su control sobre la infraestructura comercial y de transporte. Ver la granja familiar de la Pradera hoy podría sugerir que la explotación familiar es el sistema de producción agrícola de arquetipo y que es anacrónica, un vestigio de nuestro pasado precorporativo. Pero, en realidad la granja familiar de la Pradera es el producto de una forma de desarrollo capitalista. Es un arreglo singular que evolucionó mientras el capital intentaba confrontar las peculiaridades de la producción agrícola dadas las condiciones sociales prevalecientes en la Pradera después de 1860.

TENDENCIAS EVOLUTIVAS

Tomando en cuenta los ejemplos anteriores se podría preguntar: ¿cómo ha evolucionado el desarrollo de la agricultura en los EUA? Hay un hecho cierto. El desarrollo de la agricultura aun cuando sucede dentro de una economía capitalista puede darse de muchas maneras. El desarrollo de los sistemas de producción agrícolas aquí considerados sugiere que el desarrollo agrícola no es simplemente un proceso de concentración y centralización de capital. De hecho este desarrollo durante alguna fase puede significar la desagregación de latifundios por medio de venta o alquiler.

El prototipo de la agricultura capitalista, la explotación corporativa, se ha desarrollado solamente bajo condiciones sociales específicas y no es necesariamente la tendencia de todo el desarrollo agrícola dentro del capitalismo norteamericano. Además la granja familiar no es necesariamente un vestigio del pasado precapitalista sino en algunos casos el producto del desarrollo capitalista. Los capitalistas organizan la producción agrícola según las condiciones sociales específicas.

Pero puede ser sin embargo que estas diversas vías de explotación agrícola estén convergiendo y encaminándose hacia una nueva estructura productiva del agro estadounidense. Aquella estructura nueva consiste de dos ramas. Una es la unidad de producción muy grande en donde el papel gerencial es fundamental y el paquete tecnológico del que se dispone minimiza el tiempo de trabajo y los costos (la explotación «prima»). La segunda rama es la pequeña y a menudo diversificada unidad de producción, cuyo gerente-trabajador también trabaja fuera de la agricultura, ya sea de tiempo completo o de tiempo parcial (*i.e.* el agricultor de «tiempo parcial»).

El peso relativo de estos dos componentes de la estructura agrícola capitalista en evolución difiere de acuerdo con la región del país, pero parece que se está dando una cierta polaridad general y que las unidades de tamaño mediano explotadas familiarmente están siendo absorbidas por las grandes explotaciones «primas» o que el dueño se ve obligado a convertirse en agricultor de «tiempo parcial». Esta tendencia está muy avanzada en el oeste y sudoeste donde el modelo corporativo californiano ha llegado a ser dominante. El proceso de polarización avanza también aunque más lentamente en el sur y el medioeste.

Aunque los datos requieren más refinamiento, ciertas tendencias son evidentes en los datos de la USDA (Departamento de Agricultura

de los Estados Unidos). En el cuadro 1 la comparación de 1978 y 1981 demuestra que alrededor de 400 000 granjas pequeñas «desaparecieron en estos tres años mientras que se incrementaba el número de unidades medianas y grandes, presumiblemente por absorción de las pequeñas por las grandes y el crecimiento de algunas unidades pequeñas». Sin embargo, solamente las explotaciones grandes incrementaron su participación en las ventas totales, mientras que la de las medianas y pequeñas disminuyeron, especialmente la proporción de ventas totales que corresponde a las explotaciones medianas. Evidentemente se debe observar el comportamiento durante un lapso histórico más largo y considerar también distintos tipos de explotación dentro de las distintas categorías por tamaño. Pero como tendencia general la mayoría de los estudiosos del tema concuerdan que las unidades grandes han estado crecientemente acaparando la mayor parte de los mercados y de los recursos productivos para la agricultura estadounidense.

La figura 2 muestra los cambios dramáticos del nivel de los activos durante la década de 1970 a 1980. Mientras que el cambio porcentual de los activos no es marcadamente distinto según las categorías por tamaño, la base mucho más alta en 1970 para las unidades con \$100 000 (cien mil dólares) en ventas ha resultado en una concentración de activos significativamente mayor para las explotaciones grandes hoy día que en el pasado muy reciente.

El cuadro 2 muestra los datos más recientes con respecto a la actual estructura por tamaños en la agricultura. Conjuntamente, las disparidades del sistema agrícola actual de EUA son evidentes. La acumulación de capital por parte de las empresas agrícolas más grandes es un factor innegable del panorama económico. Unidades con ventas de menos de \$40 000 (dólares) tienen en promedio pérdidas netas en la agricultura mientras que las unidades medianas muestran un excedente muy moderado del ingreso por concepto de la agricultura de apenas \$11 266. Las unidades grandes, por el otro lado, tienen un ingreso neto promedio proveniente de la agricultura de \$176 063, que es aproximadamente un 10% anual con respecto a la equidad. La tasa de beneficio de las otras unidades agrícolas la hace una actividad apenas redituable desde el punto de vista del agricultor.

¿Cuál es la base del poderío económico de la explotación prima? ¿Será su mayor eficiencia? Tomando en cuenta la amplia gama de los costos no monetarios de la producción, tales como el tiempo de trabajo del agricultor, o el costo de oportunidad de las inver-

CUADRO 1
CARACTERÍSTICAS SELECCIONADAS DE UNIDADES AGRÍCOLAS POR TAMAÑOS EN 1978 Y 1981

	Unidades Grandes (Ventas de \$200 000 y más) 1978 ^a 1981 ^b		Unidades Medianas (Ventas de \$40 000 a \$199 999) 1978 1981		Unidades Pequeñas (Ventas menores de \$40 000) 1978 1981		Todas las Unidades 1978 1981	
	NÚMERO DE UNIDADES	(% de toda las unidades)	NÚMERO DE UNIDADES	(% de toda las unidades)	NÚMERO DE UNIDADES	(% de toda las unidades)	NÚMERO DE UNIDADES	(% de toda las unidades)
NÚMERO DE UNIDADES	81 307	112 000	424 000	582 000	2 166 693	1 742 000	2 672 000	2 436 000
(% de toda las unidades)	(3.3)	(4.6)	(19.6)	(23.9)	(77.1)	(71.5)	(100.0)	(100.0)
(% de todas las ventas)	(44.2)	(49.3)	(42.0)	(38.1)	(13.8)	(12.6)	(100.0)	(100.0)

^a) FUENTE: USDA, *Tiempo para escoger* (1981), cuadros 7 y 8.

^b) FUENTE: USDA, agosto de 1982, pp. 74, 75. Productividad de Tweeten, marzo 1983.

siones en la tierra y otras mejoras, resulta según el cuadro 2 que la explotación prima es de hecho más eficiente que la explotación de tiempo-parcial.

CUADRO 2

INGRESOS, HOJA DE BALANCE Y PRODUCTIVIDAD DE UNIDADES AGRÍCOLAS POR TAMAÑOS
1981

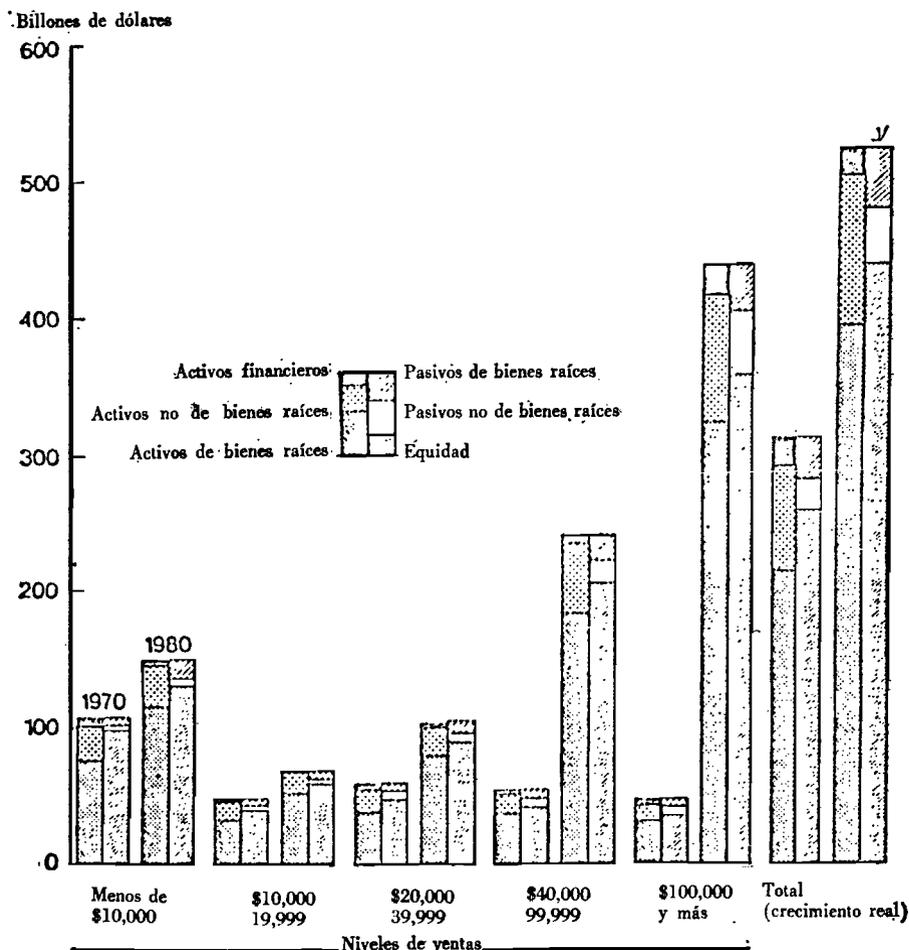
(dólares por unidad, excluyendo familias)

	Unidades Grandes	Unidades Medianas	Unidades Pequeñas	Todas las Unidades
INGRESOS				
Ingresos netos de la agricultura	176.063	11.266	— 663	10.312
Otros ingresos	17.125	9.569	18.279	16.146
Ingresos totales	193.188	20.835	17.616	26.458
HOJA DE BALANCE				
Activos, de enero 1	2 211.196	744.966	173.387	403.639
Pasivos, de enero 1	468.741	118.134	20.040	66.967
Equidad, 1 de enero	1 742.455	626.832	149.347	336.672
Relación pasivos/activos	21	16	14	17
PRODUCTIVIDAD				
Relación de paridad para cubrir todos los costos (1910/14 = 100)	54	77	132	72

La relación de paridad es un índice estandarizado de los precios pagados a los agricultores tomando al promedio de 1910-1914 como base. La pregunta es: ¿qué nivel de precios relativos o relación de paridad sería necesaria para cubrir todos los costos de producción (incluyendo los costos implícitos) para las distintas escalas de operación? Para las unidades grandes requeriría un nivel de paridad de 54 para cubrir todos los costos de producción mientras que para la unidad mediana se requeriría un nivel de 77. Para las más pequeñas se necesitaría un nivel de 132 que es alrededor de dos veces y medio el nivel de precios necesario para las unidades grandes.

Figura 2

Hoja de Balance del Sector Agrícola por Niveles de Ventas
1970 y 1980



* 1980 en dólares de 1970 convertidos utilizando el deflactor del PNB.

Se debería de notar que estos cálculos de precios y costos [ver Tweeten 1983] incluyen las enormes transferencias gubernamentales a las explotaciones grandes tanto como las transferencias relativamente insignificantes a las pequeñas. La eficiencia de las explotaciones primas más grandes definida en base a esta paridad es por lo tanto en gran medida el resultado de subsidios gubernamentales encubiertos. Un análisis más detallado de este fenómeno puede encontrarse en Schultze [1971] y Johnson *et al* [1979].

CUADRO 3

GASTOS DE PRODUCCION EN EFECTIVO COMO PORCENTAJE
DE INGRESOS EN EFECTIVO

Periodos seleccionados 1935-78

Periodo	Todas las unidades agrícolas	Menos de \$40 000	Unidades con ventas brutas	
			de \$40 000 a \$100 000	Más de \$100 000
<i>porcientos</i>				
1935-39	59.8	N.A.	N.A.	N.A.
1940-45	56.3	N.A.	N.A.	N.A.
1946-49	53.4	N.A.	N.A.	N.A.
1950-54	58.7	N.A.	N.A.	N.A.
1955-59	63.2	N.A.	N.A.	N.A.
1960-64	67.1	60.2	71.8	85.6
1965-69	68.5	59.6	69.4	84.8
1970-74	67.4	55.9	63.9	80.6
1975-78	72.1	57.4	63.5	81.3

FUENTE: ESS/USDA.

N.A. = no disponible.

NOTA: Los ingresos en efectivo incluyen ventas de ganado y cultivos, pagos del gobierno, ingresos de actividades recreativas, alquiler de maquinaria y trabajos por pedidos. Gastos en efectivo incluyen gastos de operación, impuestos, pagos de intereses sobre hipotecas de la unidad y rentas a propietarios que no laboran en la unidad.

El cuadro 2 también muestra que estos logros de las grandes empresas agrícolas tal vez no son el resultado de su mayor eficacia ni habilidades gerenciales sino más bien de su propio poderío financiero, en cuanto que su relación de pasivos y activos es 31% más alto que la de las unidades medianas y 50% mayor que para

las pequeñas. Parece que pueden atraer más capital porque ya tienen tanto [ver la descripción de Zverdling, 1983 de la dinámica bancos-agricultores]. También cuando se comparan los gastos efectivos de la producción con los ingresos efectivos para los distintos tamaños de unidad agrícola, como se ve en el cuadro 3, resulta que las unidades más grandes tienen gastos efectivos proporcionalmente más altos que los pequeños, reflejándose aquí la relativa «ineficiencia» de las empresas grandes.

Tales conclusiones estadísticas sobre costos y precios son complejas y dependen de cómo se define la eficiencia y cuáles costos e ingresos se incluyen. Pero son congruentes con la conclusión general de que la tendencia es hacia más explotación de tiempo parcial para muchos agricultores y la concentración gradual del verdadero poder económico y político en manos de unas cuantas grandes unidades de producción. El funcionamiento del mercado y el retorcimiento de los programas gubernamentales que influyen a los precios y las ganancias en favor de las grandes unidades productivas de mayor volumen probablemente empujarán estas tendencias hacia una mayor polarización.

LA EVOLUCIÓN CORPORATIVA EN EL SECTOR PROCESADOR DE ALIMENTOS

La estructura corporativa de la industria alimenticia de los EUA completa el cuadro de la estructura productiva de alimentos y fibras. La industria alimenticia estadounidense es una industria de \$250 billones de dólares al año, más grande que la industria automotriz, la del acero, la del petróleo y aun la industria bélica. Ciertas fuerzas dentro de la industria alimenticia han acumulado el poder de los monopolios compartidos y están controlando los puntos de crecimiento más dinámicos hasta tal grado que pueden privar a los productores pequeños de los medios de producción y establecer un control monopólico donde resulta significativo en la producción de alimentos y fibras. Dos empresas comparten la producción de sopas, cuatro dominan los estantes de los cereales y una domina la rama de los quesos. Un testigo en una audiencia del senado sobre el control corporativo de la agricultura presentó la descripción de una comida para festejar el «Día de Gracias» en los EUA. El jamón tipo Smithfield viene de la IRT, el pavo es un producto de la *Greyhound Corporation*, las papas las provee la

compañía Boeing, y las frutas y verduras frescas las trajo Tenneco. El puré de manzana está disponible a través de American Brands mientras que los jugos y frutas provienen de Coca-Cola y Royal Crown Cola.⁷

El estilo del control corporativo sobre los alimentos se ejemplifica mejor en el estado de California por su posición única en el control de la producción de cultivos. El valor del mercado de los cultivos en California es más de 17 billones de dólares al año. California produce el 70% de la lechuga del país y es casi el único abastecedor en algunas épocas del año. La empresa *United Brands* controla la producción y distribución de la lechuga en California. California produce el 65% del jitomate y el 67% de las papas de primavera. Estas ramas también están penetradas por la *United Brands*. California abastece el 92% de las uvas de mesa que se consumen en los EUA. *Tenneco* controla la producción de uvas de mesa en California. La lista sigue pero seguramente el hecho ya resulta claro. Parte de la producción de alimentos y la mayor parte de su procesamiento en los EUA está configurada y controlada por unas cuantas empresas multinacionales de origen norteamericano.⁸

Las formas de controlar la producción de alimentos son variadas. Un mecanismo es el apretar la relación precios-costos mencionado arriba. Otro es la concentración de empresas del lado de la oferta de insumos para la agricultura. Otro es la concentración del lado del producto que el productor independiente tiene que confrontar en el mercado de los productos que se destinan a procesadores de alimentos y supermercados. Finalmente existe el control de la producción misma vía contratos o propiedad. Se tratará brevemente cada uno de estos aspectos.

En el periodo 1967-79, el costo de los fertilizantes incrementó 80%, costos de gasolina subieron 300%, los costos de maquinaria y equipo aumentaron 120%, y los de pesticidas subieron 250%.⁹ En todas estas áreas está presente el control por parte de los monopolios. Se estima que, en 1972, los agricultores pagaban 251.1 millones en rentas monopólicas por precios fijados por arriba de los

⁷ El Senado de los EUA "Farmworkers in Rural America, 1971-72" [Washington: US Government Printing Office, 1972].

⁸ Para una visión completa, ver Federal Trade Commission, "The Structure of Food Manufacturing" [Washington: U.S. Government Printing Office, 1976].

⁹ A. V. Krebs, *It's Farming! It's Food Production! It's Agribusiness!* [Washington: Rural America, 1979].

valores.¹⁰ La concentración económica entre los proveedores de insumos es uno de los elementos principales para explicar el incremento en los costos de producción, que a su vez han arruinado a los agricultores marginales o les han obligado a buscar un empleo adicional.

En 1979, de cada dólar que el consumidor gastaba en comida, el agricultor productor recibía 32 centavos y los otros integrantes de la cadena de producción de alimentos absorbían 68 centavos.¹¹ Pero estos «otros» tal vez no son muchos. En 1979, 44 empresas recibieron el 68% de todos los ingresos por concepto de procesamiento de alimentos y 44 empresas absorbieron todos los ingresos de la distribución de alimentos de mayoreo y menudeo.¹² Pero en las ramas de granos cereales, productos lácteos, productos de panadería, carnes, enlatados, cerveza, frutas y nueces, menos de 10 empresas recibían más del 80% de los ingresos. La concentración económica de los procesadores y distribuidores de alimentos les ha permitido ejercer un control significativo sobre los precios que reciben los agricultores, así estableciendo el elemento «precios» del apretón precios-costos.¹³

La imagen que se presenta a menudo de la agricultura estadounidense [ver Brewster 1979] es la de un número relativamente grande de productores independientes. Una versión modificada presenta a estos productores encajados entre el control monopólico de los insumos y el control monopólico de los productos [ver Connor, 1979]. Pero la concentración e integración se están dando al nivel de la producción agrícola misma.

En cierto sentido la historia de la agricultura como una actividad integrada ha sido cíclica. En el siglo diecinueve y antes, el agricultor producía la mayor parte de los insumos que requería —él cultivaba su combustible (avena) para una fuerza motriz también producida en casa (los caballos), utilizaba los abonos producidos por su ganado como fertilizante, rotaba los cultivos complementarios en sus tierras. El mismo agricultor también procesaba mucho de lo que

¹⁰ Federal Trade Commission, *The Structure of Food Manufacturing* [Washington: U.S. Government Printing Office, 1972].

¹¹ Krebs, *It's Farming*, p. 28.

¹² *Ibid.*, p. 27.

¹³ Tal vez la mejor fuente de información sobre estas tendencias se puede encontrar en Kenneth McCoughlin, editor. *Perspectives on the Structure of American Agriculture* [Washington: Rural America, Community Services Administration, 1980]. Este estudio es de varios tomos y cada subtítulo indica la temática específica del volumen.

producía para el uso familiar y para venta a nivel local. Pero después de una larga serie de hechos, la introducción de la mecanización, la creciente competencia que ofrecían otras ramas de empleo para los hijos de agricultores, el deterioro en los términos de intercambio para los productos agrícolas, los traumas de la Primera Guerra Mundial, la depresión, la Segunda Guerra Mundial seguida por la guerra de Corea, las unidades de producción agrícola se fueron separando de las otras funciones. Se llegaron a especializar en la producción de materias primas destinadas a mayor procesamiento por otros individuos o empresas. El agricultor compraba ya en grandes cantidades ciertos insumos para combinarlos con su tierra, maquinaria, ganado, y aptitudes y conocimientos gerenciales.

Las tendencias apuntan hacia una mayor evolución de la estructura y las funciones de las unidades agrícolas. En la producción de ciertas materias primas se ha incrementado el grado de industrialización, *i.e.* operaciones de calderas altamente especializadas, algunos procesos de alimentación de reses y puercos que parecen cada vez más a las líneas de ensamblaje de una fábrica, con procesos simultáneos y organizados con relativa independencia de la temporada o la superficie de la tierra [Dorner, 1977].

En años recientes hay nuevas tendencias hacia la recreación de las explotaciones integradas; aunque en vez de la unidad familiar de pequeña escala, la unidad moderna y verticalmente integrada es una empresa enorme bajo una gerencia corporativa que involucra capital de varias fuentes externas a la agricultura.

En 1970, 17% de la producción de alimentos en los EUA estaba controlada por corporaciones verticalmente integradas o coordinadas por contratos.¹⁴ En 1975, esta cifra alcanzaba el 25%, en 1980 estos contratos cubrían el 50% de la producción de alimentos; y se estima para que 1985 será el 75%.¹⁵ En algunas ramas la tendencia es que las corporaciones sean directamente las dueñas de los medios de producción aunque no hay muchos datos sobre la propiedad por ramas o cultivos. Pero sabemos que en algunas ramas importantes el 10% de las unidades más grandes controlan el 50% o más de la producción. Estas ramas son: huevos, alimentos para vacas, papas, hortalizas, naranjas, duraznos, pavos, manzanas y pollos de leche.¹⁶

¹⁴ Una corporación que es propietaria de o maneja empresas en dos o más segmentos del sistema alimentario está integrada verticalmente. Una compañía que controla dos o más operaciones es verticalmente coordinada.

¹⁵ McCoughlin, editor, *Perspectives on the Structure*, Vol. 2, p. 44.

¹⁶ Leo V. Mayer, "Farm Income and Farm Structure in the United

Estos productos tienen dos características: 1) se producen en zonas donde muchas de las condiciones biológicas de la producción pueden ser controladas y 2) empresas monopólicas importantes han reportado adquisiciones de unidades dedicadas a la producción de estas mercancías.¹⁷

En síntesis, la evolución de la estructura agraria es un proceso complejo que involucra fuerzas mucho más amplias que cambios en la tenencia de la tierra y revoluciones tecnológicas. El entrelazamiento de capitales podría estar creando una nueva estructura en donde el cultivo de alimentos y fibras es solamente una de las actividades de una organización corporativa compleja. Aquéllos que resultan excluidos de esta organización podrán trabajar como agricultores de tiempo parcial y aun ser manejados por intereses económicos que ellos no pueden controlar, a pesar del número creciente de agricultores de tiempo parcial. Esta reorganización de la agricultura en unidades primas integradas como productores-procesadores y la marginalización de millones de familias que anteriormente se dedicaban a la agricultura puede avanzar más rápidamente en algunas regiones del país que en otras. Puede ser ya demasiado tarde para «escoger» si esta estructura sea económica o políticamente deseable o no; pero la nueva estructura seguramente producirá nuevos intereses con respecto al uso de los subsidios gubernamentales, las políticas impositivas, las responsabilidades de las corporaciones en cuanto al envenenamiento del ambiente, las licencias para la producción de alimentos y otras cuestiones que han estado adquiriendo importancia en los debates sobre la política agrícola.

ESTRUCTURA AGRÍCOLA Y LA COMUNIDAD RURAL

La transformación de la agricultura norteamericana con el movimiento hacia unidades más grandes, producción mecanizada, aumentos del uso de mano de obra asalariada, y la disminución en el número de unidades y la población involucrada en esta actividad tiene implicaciones importantes para las comunidades rurales. La relación entre las comunidades rurales y las unidades agrícolas circundantes es muchas veces de una interdependencia mutua. Las unidades agrícolas pueden servir como la base económica y de empleo

States", Congressional Research Services, Report 79-1885 (Washington, 1979), p. 48.

¹⁷ Krebs, *It's Farming!*

más importante para algunos pueblos aislados. Los pueblos a su vez proveen a los agricultores con mercancías, servicios y actividades sociales.

La transformación de la producción agrícola y la disminución de la población involucrada, se han combinado para socavar y transformar muchas comunidades rurales. En este apartado examinamos las consecuencias generales que eso tiene para las comunidades rurales y después examinamos un estudio de caso específico que intenta precisar la relación entre la estructura agrícola y las características comunitarias.

Uno de los aspectos más significativos para las comunidades rurales de esta transformación estructural de la agricultura ha sido la caída de los negocios locales y también de los niveles de vida. La mecanización y consolidación de las unidades agrícolas han reducido los requerimientos de mano de obra para la producción, hecho que significa que muchas familias de agricultores han dejado el campo. Entre 1949 y 1980, la población agrícola disminuyó en 22 millones. Al mismo tiempo el trabajo absorbido por la agricultura cayó de 20.4 billones de horas a sólo 4.2 billones de horas [USDA, 1982]. Esta disminución de población y trabajo en la agricultura resultó en una caída correspondiente en la demanda de servicios comunitarios, tanto económicos como institucionales. Menos residentes también significa menos demanda para servicios educativos y menos membresía para las iglesias. En general menos unidades agrícolas han significado generalmente menos demanda para bienes y servicios económicos y sociales. Además mejoras del transporte han permitido a los agricultores comprar fuera de la comunidad más cercana, así disminuyendo aún más la demanda en estos lugares. Como resultado, para 1970, el 50% de los pueblitos con 250 habitantes o menos habían perdido población [Fuguitt, 1971]. Al mismo tiempo se consolidaron los servicios comunitarios con los locales —escuelas, iglesias, etcétera—, dando lugar a la administración a nivel del condado o la región.

Cambios en la estructura ocupacional debido a las transformaciones también repercuten sobre las comunidades rurales. El cambio hacia la agricultura industrializada con una creciente dependencia de la mano de obra asalariada puede producir aún más abandono del espíritu comunitario y la participación de los habitantes en las organizaciones locales. Trabajadores migrantes sienten pocos lazos a las comunidades rurales. Además los trabajadores asalariados son menos

propensos que sus contrapartes a participar en las organizaciones y la política de las comunidades. Raup [1973: 6] concluye:

Las instituciones comunitarias sufren de la falta de liderazgo y la falta de un sentido de compromiso por parte de la fuerza de trabajo al bienestar comunitario de largo plazo. Las instituciones que sobreviven adquieren un carácter dependiente que refleja el papel paternalista de las empresas dominantes [...] En muchos casos la comunidad se decae. Los costos per cápita de los servicios públicos crecen o la calidad de los mismos se deteriora o ambas cosas a la vez y los jóvenes se ven obligados a irse a otros lugares en busca de capacitación y empleos adecuados. Malas escuelas, malos caminos, vivienda deficiente y pocas oportunidades culturales tienden a ser los rasgos de comunidades rurales dominadas por grandes explotaciones agrícolas.

A pesar de la importancia de estos acontecimientos disponemos de pocos estudios sobre la relación entre la estructura agraria y la comunidad rural. Prácticamente el único estudio que se encuentra sobre esta relación es la obra clásica de Goldschmidt de 1946. *El negocio pequeño y la comunidad* [ver Goldschmidt, 1978]. Este estudio que se realizó en el Valle Central de California, intentaba probar la hipótesis de que las granjas familiares creaban mejores comunidades que aquellas dominadas por explotaciones de tamaño industrial. Para probar este supuesto, Goldschmidt escogió dos comunidades similares en cuanto a superficie dedicada a los cultivos, el valor de la producción agrícola, la distancia a zonas metropolitanas importantes, tamaño de la población, y grado de dependencia de la agricultura. Pero se diferenciaban enormemente en cuanto a la estructura agraria circundante. El pueblo de Arvin estaba rodeado por explotaciones agrícolas industriales con mano de obra asalariada y mecanización y bajo el control de dueños ausentistas. El tamaño promedio de los predios era de 497 acres y el ingreso neto era de \$18 000.00. Alrededor del pueblo de Dinuba, en cambio, predominaban las granjas familiares con un promedio de 57 acres con ingresos de \$3 300.00 y descansando fundamentalmente en el trabajo de los miembros de la familia. Después comparó las comunidades en términos de varios factores económicos, políticos e institucionales. Goldschmidt sintetiza las diferencias entre las comunidades de la siguiente manera:

Resumen de los resultados de Goldschmidt para 1946:

Ciertas conclusiones son muy importantes para el dueño de un negocio pequeño y para comprender su papel en la comunidad. La unidad agrícola pequeña es en sí un negocio pequeño y a la vez el sostén del pequeño comercio. Un análisis de las condiciones para los negocios en las comunidades de Arvin y Dinuba muestra que:

- 1) La comunidad de pequeñas explotaciones sostenía 62 establecimientos de negocios diversos en comparación con solamente 35 para la comunidad con explotaciones agrícolas grandes, *i. e.* una proporción de casi 2 a 1 a favor de la comunidad de explotaciones pequeñas.
- 2) El volumen de comercio al menudeo en la comunidad de unidades pequeñas fue de \$4 383 000.00 durante los doce meses analizados contra solamente \$2 535 000.00 en la comunidad de unidades grandes. El comercio al menudeo fue 61% mayor en el primer caso.
- 3) El gasto para abastecimientos para el hogar y equipo para la construcción fue tres veces mayor en la comunidad de unidades agrícolas pequeñas que en la de las grandes.

La investigación arrojó otras diferencias enormes de la vida económica y social de los dos pueblos, y da mucho apoyo a la creencia de que las unidades agrícolas pequeñas sirven mejor como base de una vida comunitaria más rica y fomentan mejor los valores que los Estados Unidos representa, que en general las unidades industrializadas.

Se encontró que:

- 4) La granja pequeña sostiene un número proporcionalmente mayor de personas de la comunidad local con respecto al valor de la producción agrícola que una zona con explotaciones de gran escala, con una diferencia de alrededor del 20%.
- 5) No obstante que sean más, las personas que radican en las comunidades de explotaciones pequeñas tienen un mejor nivel de vida en promedio que quienes viven en las comunidades de unidades grandes.

- 6) Más de la mitad de los jefes de familia de las comunidades de unidades agrícolas pequeñas son o autoempleados, o trabajadores de cuello blanco o agricultores; en las comunidades de unidades grandes la proporción es solamente la quinta parte.
- 7) Menos de un tercio de los económicamente activos de las comunidades de explotaciones pequeñas son trabajadores agrícolas asalariados (característicamente sin tierras y con ingresos bajos e inestables), mientras que la proporción de población en esta categoría alcanza casi dos tercios de los económicamente activos en las comunidades de unidades agrícolas grandes.
- 8) La infraestructura para la vida comunitaria —calles pavimentadas, banquetas, recolección de basura, drenaje y otros servicios públicos— es mucho mejor en las comunidades de unidades agrícolas pequeñas, de hecho en la comunidad de unidades grandes hasta faltan algunos de estos servicios.
- 9) En la comunidad de explotaciones pequeñas hay más escuelas y ofrecen servicios más amplios, hay cuatro primarias y una secundaria y preparatoria; en la otra comunidad hay solamente una primaria.
- 10) La primera comunidad tiene tres parques recreativos mientras que la comunidad de unidades grandes tiene sólo un campo de juegos prestado por una empresa.
- 11) El pueblo de explotaciones pequeñas tiene dos veces más organizaciones para el mejoramiento cívico y la recreación social que el otro pueblo.
- 12) Centros recreativos públicos, grupos de Scouts y otras instalaciones para el enriquecimiento de la vida de los habitantes son también dos veces mayores en el primer caso.
- 13) La comunidad de unidades pequeñas tiene dos periódicos con mucho más espacio para noticias que el único periódico de la otra comunidad.
- 14) También en la comunidad de explotaciones pequeñas hay dos veces más iglesias que en la otra y también proporcionalmente más asistentes a las iglesias.
- 15) La facultad de decidir sobre cuestiones pertinentes al bienestar comunitario existe en el primer caso por medio de elecciones populares locales mientras que en el otro caso estas decisiones son tomadas por funcionarios a nivel del condado.

Estas diferencias son suficientemente grandes en número y grado para confirmar la tesis de que las explotaciones agrícolas pequeñas juegan un papel muy importante con respecto al carácter de la sociedad rural en EUA. Habría que darse cuenta que las dos comunidades de Arvin y Dinuba fueron cuidadosamente seleccionadas para reflejar la diferencia en el tamaño de las unidades agrícolas y no otras diferencias. El producto agrícola en términos de valor era lo mismo en ambas comunidades —\$2.5 millones por año— de manera que la base de recursos fuera comparable. En ambos casos se producían cultivos especializados de alto valor y altos costos de producción, utilizando riego y grandes contingentes de mano de obra especial para las cosechas. Están las dos en la misma zona climática, más o menos a igual distancia de ciudades pequeñas y centros urbanos principales, con el mismo acceso a carreteras y vías férreas, y sin ninguna ventaja significativa debido a recursos no agrícolas o a actividades de manufactura o procesamiento.

Las razones por las diferencias entre las dos comunidades parecen claras. La comunidad de unidades pequeñas tenía una población de clase media con un alto grado de estabilidad en cuanto a ingresos y permanencia en el lugar y un interés económico y social fuerte en su comunidad. Las diferencias en bienestar material no eran muy grandes y los habitantes generalmente se asociaban entre ellos en las grandes organizaciones de servicio comunitario. Por el otro lado, donde las unidades agrícolas eran grandes la población de las mismas consistía en relativamente pocas personas con estabilidad económica y de un número grande cuyo único nexo con la comunidad era su empleo inseguro y de ingresos relativamente bajos. Las diferencias en bienestar material eran grandes entre los habitantes de esta comunidad y el contacto social entre ellos era poco común. De hecho los dueños de las explotaciones grandes eran frecuentemente ausentistas, y si vivían en el pueblo de Arvin buscaban sus entretenimientos muchas veces en la ciudad más cercana. Su interés en la vida social de la comunidad apenas era mayor que el del trabajador cuya permanencia era transitoria. Hasta los hombres de negocios de la comunidad de explotaciones grandes expresaban sus sentimientos de transitoriedad; y sus inversiones en la comunidad, que se mantenían generalmente al mínimo, reflejaban este punto de vista. Parece que actitudes como estas no conducen a la estabilidad y la rica vida de la comunidad rural que se asocia debidamente a la tradicional granja familiar.

Las marcadas diferencias entre estas comunidades sugieren que las unidades pequeñas producen una vida comunitaria más vital y democrática que las unidades industrializadas. Los críticos de este estudio, sin embargo, alegaban que era deficiente. Dinuba era más vieja que Arvin y por lo tanto había tenido la oportunidad para desarrollar las instituciones comunitarias y la cohesión que faltaba en Arvin. Con el tiempo, decían los críticos, Arvin desarrollaría características similares a las de Dinuba. No obstante un nuevo estudio de estas comunidades sugiere que treinta años después las diferencias no solamente subsisten sino que se han incrementado. Dinuba continuaba ofreciendo más servicios comunitarios, registraba mayor valor de ventas comerciales, y tenía más participación política que el pueblo de la agricultura industrializada.

El reestudio de estas dos comunidades brindó las siguientes conclusiones [Community Service Task Force, 1977]:

Resumen de los resultados del reestudio de Goldschmidt 1977:

- 1) Tal como en 1946 la comunidad de explotaciones agrícolas pequeñas siguió sosteniendo mayor actividad económica que la comunidad de unidades agrícolas grandes en proporción de 2 a 1.
- 2) El volumen de ventas al mayoreo en 1976 fue del 70% mayor para la primera comunidad, que es una mejora con respecto a la ventaja del 61% que había en 1945.
- 3) No se pudo conseguir los datos referentes a los gastos para abastecimientos domésticos y equipo de construcción.
- 4) Tampoco se pudo determinar el número de personas sostenidas por dólar del valor de la producción agrícola.
- 5) La comunidad de las unidades pequeñas ha mejorado su ventaja material desde 1945 medida por el ingreso familiar medio.
- 6) En 1976 Dinuba tenía 2.5 veces más establecimientos de negocios independientes que Arvin, una relación equivalente a la de 1945.
- 7) Trabajadores asalariados constituían 37.6 de la mano de obra de la comunidad de las explotaciones grandes y sólo 13.7% de la de la otra, comparada con cifras de 66 y 33% respectivamente para 1945.
- 8) El número de instalaciones y servicios públicos es todavía mucho mayor en Dinuba.

- 9) Tal como en 1945 hay más escuelas en Dinuba que en Arvin: cuatro primarias frente a dos, una secundaria frente a ninguna, y una preparatoria en cada localidad.
- 10) El pueblo de unidades agrícolas pequeñas provee más instalaciones recreativas: cinco parques frente a dos y ocho campos de juegos frente a ninguno.
- 11) La primera comunidad tiene más de cuatro veces más organizaciones cívicas y sociales que la otra.
- 12) No censaron los gimnasios públicos.
- 13) Hoy como en 1945, Dinuba tiene dos periódicos, mientras que Arvin tiene uno.
- 14) Consistente con las cifras de 1945 hay dos veces más iglesias en Dinuba que en Arvin.
- 15) La toma de decisiones locales es más controlable y unificada en la primera comunidad, porque en la otra las decisiones se toman de manera confusa y fragmentada debido a la proliferación de distritos especiales. Esto reafirma lo establecido para 1945.

Estos estudios sugieren que el desarrollo de la agricultura industrial y el declive de la explotación agrícola familiar en los EUA tienen un impacto adverso sobre las comunidades rurales —con todo lo demás constante— y que probablemente continuarán estas tendencias. Pero este panorama negativo tiene que ser visto dentro del contexto de otros hechos. Primero, la política laboral de algunas corporaciones ha contrarrestado la disminución del ejercicio de la agricultura como actividad económica a través de la ubicación de plantas industriales en zonas rurales. La industrialización del campo permite a los fabricantes aprovechar el menor costo de la mano de obra rural, a la vez que permite a los pequeños agricultores continuar esta ocupación con el trabajo asalariado en otros sectores. Además hay creciente evidencia de que hay nuevos patrones de migración que están resultando en incrementos de las poblaciones rurales. Desde los años 70's personas han estado emigrando a las zonas rurales por diversas razones —en busca de un ambiente mejor con mejores posibilidades recreativas, en busca de ingresos suplementarios, otros para jubilarse. Como resultado de este «revés poblacional» los condados no-metropolitanos en los EUA han ganado un promedio de 400 000 habitantes nuevos cada año. En el futuro las relaciones entre la estructura agraria y agrícola y la calidad

de la vida en zonas rurales puede ser similar a las que están señaladas por Goldschmidt, o podrán adoptar nuevas formas a la par que se desarrollan los intereses de clase involucrados y éstos encuentren nuevas expresiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Ball, A. Gordon, and Heady, Earl O., eds., *Size, Structure and Future of Farms*, Ames: Iowa State University Press, 1972.
- Billington, Ray Allen, *Westward Expansion*, New York: McMillan Co., 1952.
- Brewster, David, "Historical Notes on Agricultural Structure", in USDA, *Structural Issues of American Agriculture*, Agricultural Economics Report no. 438, Washington, 1979.
- Brewster, John M., "The Machine Process in Agriculture and Industry", *Journal of Farm Economics* 32, 1950.
- California, Agrarian Action Project, "No Hands Touch the Land, Automating California Farms", julio, 1977.
- Carstenson, Vernon, "The Land of Plenty", *American Issues* (American Association for State and Local History), 1975.
- , ed., *The Public Land*, Madison: University of Wisconsin Press, 1968.
- Community Service Task Force, Small Farm Viability Project, *The Family Farm in California*, 1973.
- Coughlin, Kenneth M., ed., *Perspectives on the Structure of American Agriculture*, Washington: Rural America, Community Services Administration, 1980.
- Council for Agricultural Science and Technology, "The Emerging Economics of Agriculture: Review and Policy Options", Ames, Iowa, 1983.
- Danhof, Clarence H., "Economic Validity of the Safety-Valve Doctrine", in *Readings in United States Economic and Business History*, edited by Ross M. Robertson and James L. Pate, 1966.
- Day, Mark, *Forty Acres*, New York: Praeger Publishers, 1951.
- Day, R. H., "The Economics of Technological Change and the Demise of the Sharecropper", *American Economic Review* 57:425-449, 1967.
- De Janvry, Alain, *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1981.
- Dorner, Peter, "Transformation of U.S. Agriculture: The Past 40 Years", Agricultural Economics Staff Paper Series, no. 126, Madison: University of Wisconsin, 1977.
- , and Penn, Raymond J., "What Ahead for Families on Small Farms?", *Economic Information for Wisconsin Farmers*, 27:1, 1956.
- Fisher, James S., "Negro Farm Ownership in the South", *Annals of the Association of American Geographers*, 63:4, 1973.
- Fisher, Lloyd, *The Harvest Labor Market in California*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1953.
- Fligstein, Neil, "The Underdevelopment of the South: State and Agriculture, 1865-1900", versión manuscrita, 1979.
- Fuguitt, Glenn V., "The Places Left Behind: Population Trends and Policies for Rural America", *Rural Sociology*, 36: 449-470, 1971.
- Galarza, Ernesto, *Merchants of Labor*, Santa Barbara, Calif.: McNally and Loftin, 1964.
- Gates, Paul Wallace, "The Homestead Law in an Incongruous Land System", in *Readings in United States Economic and Business History*, edited by Ross M. Robertson y James L. Pate, 1966.
- , "An Overview of American Land Policy", in *Two Centuries of American Agriculture*, editor Vivian Wiser, Washington: Agricultural History Society, 1976.
- Genovese, Eugene D., *The Political Economy of Slavery*, New York: Random House, 1967.
- Goodwyn, Lawrence, *The Populist Moment*, New York: Oxford University Press, 1978.
- Goldschmidt Walter, *As You Sow*, Montclair, N.J.: Allanhold, Osman y Co., 1978.
- Greenberg, Stanley B., *Race and State in Capitalist Development*, New Haven, Conn.: Yale University Press, 1980.
- Hayes, Sue, y Mamer, John, *Pressures on Agriculture*, Berkeley: Division of Agricultural Sciences, University of California, abril, 1977.
- Hibbard, Benjamin, *A history of the Public Land Policies*, Madison: University of Wisconsin Press, 1965.
- Jenkins, J. Craig, "Farm Workers and the Powers: Insurgency and Political Conflict (1946-1972)", tesis doctoral, State University of New York at Stony Brook, 1975.
- , "The Demand for Immigration Workers; Labor Scarcity or Social Control?", *International Migration Review*, 1978.
- Johnson, James D., et al., "Price and Income Policies and the Structure of Agriculture", *Structural Issues of American Agriculture*, p. 174, USDA Agricultural Economics Report no. 438, Washington, 1979.
- Kelly, C. F., "Agricultural Mechanization", *California Tomato Grower*, octubre, 1966.
- Krebs, A. U., *It's Farming! It's Food Production! It's Agribusiness*, Washington: Rural America, 1979.
- London, Joan, y Anderson, Henry, *So Shall Ye Reap*, New York: Thomas Y. Crowell, 1971.
- MacLennan, Carol y Richard Walker, "Crisis and Change in U.S. Agriculture: An Overview", en *Agribusiness in the Americas*, Monthly Review Press, 1980.
- McWilliams, Carey, *Factories in the Field*, Boston: Little Brown and Company, 1939.
- Madden, J. P., *Economics of Size in Farming*, Agricultural Economics Report no. 107, Washington: U.S. Department of Agriculture, febrero, 1967.
- Mann, S. A. y Dickinson, J. M., "Obstacles to the Development, of a Capitalist Agriculture", *Journal of Peasant Studies*, 4, 1978.
- Missouri, University of, *National Agricultural Policy Symposium*, Columbia: Departamento de Economía Agrícola, University of Missouri, 1983.
- National Resource Committee, *Farm Tenancy: Report of the President's Committee*, Washington, 1937.

- Nikolitch, Radoje, "Family-Sized Farms in U.S. Agriculture", USDA Economic Research Service, Report no. 494, Washington: U.S. Government Printing Office, 1972.
- North Central Public Policy Education Committee, "Who Will Control U.S. Agriculture?", Special Publication no. 27, *Urbana*: University of Illinois at Urbana-Champaign, 1972.
- Odum, Howard W., *Southern Regions of the U.S.*, Chapel Hill, N.C., 1936.
- Paddock, William y Paddock, Elizabeth, *We Don't Know How*, Ames: Iowa State University Press, 1973.
- Pfeffer, Max J., "The Labor Process and Corporate Agriculture: Mexican Workers in California", *Insurgent Sociologist*, 10:2, 1980.
- , "Changing Characteristics of Farm Workers and the Labor Process: Harvest Mechanization in California", *Development and Change*, 1981.
- Pinsky, Mark, "The New Plantations of the South", *Rural America*, 2:11, 1977.
- Portes, Alejandro, "Return of the Wetback", *Society*, marzo-abril, 1974.
- Raup, Philip M., "Corporate Farming in the U.S.", *Journal of Economic History* 33:1, 1973a.
- , "Needed Research into the Effects of Large Scale Farm and Business Firms on Rural America", in U.S. Senate, *Role of Giant Corporations*, audiencias ante el Subcommittee on Monopoly, 92nd Congress, Washington: U.S. Government Printing Office, 1973b.
- Robbins, Roy M., *Our Landed Heritage*, Lincoln: University of Nebraska Press, 1942.
- Rodefeld, Richard, "A Reassessment of the Status and Trends in 'Family' and 'Corporate' Farms in U.S. Society", *Congressional Record*, 93rd Congress, 1a. sesión, mayo, 1973.
- Schultze, Charles L., *The Distribution of Farm Subsidies: Who Gets the Benefits?*, Washington: Brookings Institution, 1971.
- Shannon, Fred Albert, *The Farmer's Last Frontier*, New York: Holt Reinhart and Winston, 1945.
- U.S. Department of Agriculture, *Structural Issues of American Agriculture*, Agricultural Economics Report no. 438, Washington, 1979.
- , *A Time to Choose: Summary Report on the Structure of Agriculture*, Washington, 1981.
- , *Agricultural Statistics: 1981*, Washington, 1982.
- , Federal Trade Commission, *The Structure of Food Manufacturing*, Washington: U.S. Government Printing Office, 1972.
- , Senate, *Farmworkers in Rural America, 1971-72*, audiencias ante el Subcommittee on Migratory Labor of the Committee on Labor and Public Welfare, 92nd Congress, 2a. sesión, Washington: U.S. Government Printing Office, 1972.
- Vogeler, Ingolf, *The Myth of the Family Farm: Agribusiness Dominance of U.S. Agriculture*, Boulder, Colo.: Westview Press, 1981.
- Zeichner, Oscar, "The Transition from Slave to Free Agricultural Labor in the Southern States", *Agricultural History* 13:1, 1939.
- Zwerdling, Daniel, "Down on the Farm: The Seeds of Bad Policy Yield a Crop of Failure", *Progressive*, septiembre, 1983.