
Tierra, trabajo y capital en el agronegocio: una aproximación económica al caso de Iowa, Estados Unidos

Juan Manuel Villulla

Introducción

Este trabajo presenta algunas notas acerca de la realidad agraria del estado de Iowa, en los Estados Unidos. Se trata de una aproximación al esqueleto económico actual de una de las zonas paradigmáticas del ideal agrarista de una tierra poblada de granjeros propietarios de la tierra que trabajan, devenida en nuestros días en un territorio insignia también del agronegocio, desde donde se tejen operaciones a escala global para recibir o exportar capitales vinculados a la producción rural misma, o a los insumos biotecnológicos y mecánicos que ella demanda; y donde los asalariados rurales realizan lo fundamental del trabajo manual que explica la producción agraria del estado, en detrimento de la vieja tradición *farmer*.

Al calor de estas transformaciones de larga gestación a lo largo del siglo XX se generaron sujetos y situaciones que conviven de manera contradictoria en el escenario de Iowa: el pasado de una densa población de *family-farmers* nucleados en pequeñas comunidades y un presente de *agribussines* y despoblamiento -particularmente juvenil-; o la vigencia activa del *family-farmer* como valor y representación ideológica de la tradición norteamericana, y su subsunción y desplazamiento por las pautas económicas del agronegocio y las finanzas, que tienden a disociar en sujetos sociales diferentes lo que se encontraba fundido en el viejo *farmer*: la tierra, el trabajo y el capital.

El ánimo de este trabajo no es, sin embargo, detenerse a analizar Iowa. Estas notas se enmarcan en un proyecto más amplio que intenta comparar las transformaciones en esa zona de Norteamérica con los cambios operados en los últimos veinticinco años en las pampas argentinas, de modo de poder dilucidar si existen tendencias universales propias de los agronegocios en el siglo XXI -en el plano económico-social, pero sobre todo en el político y cultural en cuanto a la emergencia de determinado tipo de sujetos y discursos-; qué singularidades ofrece cada formación

social nacional o regional en este marco; y, sobre todo, qué lugar tienen en ellas los trabajadores asalariados en términos de su papel económico, su modo de vida, su constitución como sujetos históricos y sus formas de integración o resistencia a estas tendencias. Dentro de ese marco mayor, entonces, aquí nos limitamos a analizar el resultado económico de estas transformaciones en términos de qué y cuánto se está produciendo en el Iowa actual, qué lugar ocupan los trabajadores asalariados como productores directos en esta estructura, y cómo se distribuyen socialmente los beneficios de esa producción entre el capital y el trabajo, y entre distintos tipos o escalas de capitales.

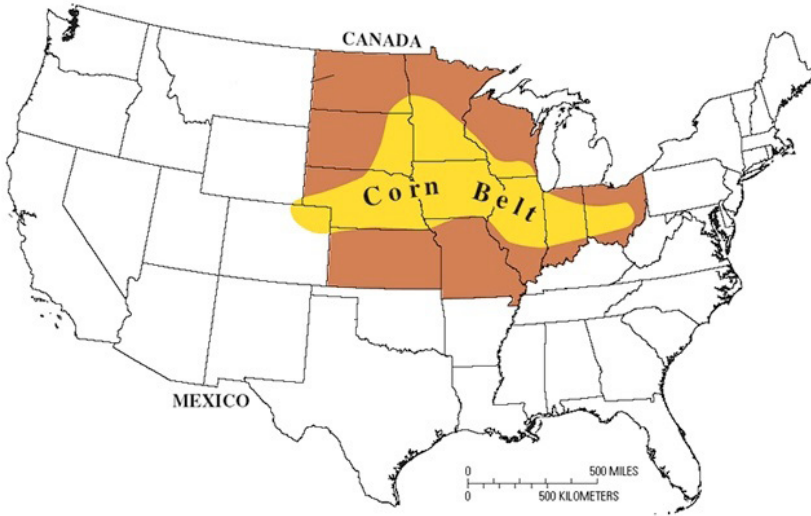
La investigación se desarrolló en el marco del Proyecto UBACyT “El modelo agrícola sojero: expansión productiva, concentración del capital, crisis de las explotaciones familiares, cambios organizativos y en los procesos de trabajo, 1988-2015” (programación 2014-2017), financiado por la Universidad de Buenos Aires, dirigido Eduardo Azcuy Ameghino, y con asiento en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios. A la vez, también expresa parte de los resultados de un proyecto de investigación posdoctoral realizado en los Estados Unidos, “El trabajo asalariado en la producción de granos: la Pampa Húmeda argentina y el *Corn Belt* estadounidense”, financiado por la Fundación Fulbright y el Ministerio de Educación de la Nación, y asentado en la Iowa State University. Por último, deseo destacar el rol de Celeste Tancredi, becaria PROPAL y parte del mismo proyecto UBACyT, en el procesamiento de las estadísticas que apoyan aquí nuestras conclusiones.

Avance de las grandes empresas, crisis de las medianas y supervivencia de las micro-granjas

En 2012, los censistas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos registraron 88.617 establecimientos agropecuarios en Iowa: 4.219 menos que el censo anterior, en 2007, cuando habían registrado un aumento de 2.203 granjas respecto a 2002. Esos primeros años del siglo XXI, de 2002 a 2007, resultaron una verdadera excepción en la tendencia a la desaparición de *farms* en esa zona del país: Iowa posee hoy 126.311 granjas menos que en 1930. O lo que es lo mismo, antes de la Gran Depresión, tenía dos veces y media la cantidad de granjas que posee en la actualidad. Sin ir tan lejos, el censo de 1964 –en plena “Revolución Verde”– contó 65.545 granjas más que hoy, es decir, casi el doble de las pueblan el paisaje agrario del estado actualmente. Además, según nuevos

estudios geo referenciados, la zona del *Corn Belt* –el “cinturón maicero” del cual Iowa es el epicentro productivo-, registra los más altos índices de concentración de la producción y quiebra de pequeños y medianos granjeros del conjunto de la nación del norte (Guptill y Welsh, 2014).

Mapa 1 – Ubicación del *Corn Belt* en los Estados del medio-oeste y en los Estados Unidos.



La última gran crisis granjera en el medio oeste se produjo en los años '80, durante los años de Reagan. Asimilables a los '90 de los chacareros argentinos tanto por su carácter socialmente traumático –con la desestructuración repentina de un modo de vida aparentemente estable y su saga de crisis familiares, suicidios, infartos, depresiones y también de álgidos movimientos de protesta (Barlett, 1993; Giarraca y Teubal, 1993; Dudley, 2000; Wuthnow, 2011; Azcuy Ameghino y Martínez Dougnac, 2012). En efecto, como saldo de la crisis de los '80, entre 1982 y 1992, desaparecieron de Iowa 18.870 granjeros. Un ritmo de concentración diez veces más acelerado que entre 2002 y 2012, cuando la estadística reflejó la quiebra de “sólo” 2.018 granjas en este estado del medio-oeste.

Mapa 2 – Ubicación de Iowa en los Estados Unidos



En Iowa, entonces, la tendencia es clara –por su sentido-; y secular –por su carácter sostenido- a la desaparición de explotaciones agropecuarias. Aún con un punto de partida tan democrático como el que representó el *Homestead Act* en 1865, luego de la Guerra Civil, que repartió a millones de granjeros parcelas de tierras libres en propiedad o a cambio de un canon irrisorio con el único requisito de poblarlas y trabajarlas en dimensiones abarcables por el trabajo familiar –en contraste con el patrón latifundista de apropiación y puesta en producción de tierras por gigantescos propietarios en la Argentina, basados en la explotación de peones asalariados y/o arrendatarios chacareros- lo cierto es que una vez dominante, la lógica del capitalismo tiende a excluir, aquí o allá, a una determinada cantidad de granjas en proporciones mayores o menores dependiendo la coyuntura¹.

Esto no quiere decir que año a año no se inauguren –al menos en Iowa- nuevas granjas familiares. De hecho, eso pasa permanentemente. Y las más pequeñas entre las granjas suelen soportar mejor que las medianas y grandes los embates de la economía de mercado. Sin embargo, si bien las mini-granjas componen el 55% de las 2,2 millones existentes en los Estados Unidos, sólo explican el 1% de la producción agropecuaria

1 Para un análisis de la formación de la matriz agraria norteamericana en contraste con la argentina ver: Kulikoff, 1992; Hurt, 1994; Azcuy Ameghino, 2012.

de su país, mientras que el 2% de las firmas que más facturan controlan el 46% de la producción agropecuaria (Hoppe *et al.*, 2010:6). Además, como prevé la teoría clásica de la cuestión agraria desde hace más de cien años (Kautsky, 2002), las *farms* más pequeñas sobreviven aportando o recibiendo ingresos extra agrarios, junto a otras fuentes de sustento de la familia que las tiene a cargo (Lobao y Meyer, 2001).

A la vez, como renglón de las estadísticas las granjas más pequeñas mantienen cierta constancia, pero hay una gran circulación de explotaciones en su interior. Es decir, muchas se funden y otras nuevas se inician cada año. Por último, también comercializan su producción –cuando lo hacen– por canales alternativos, que les permiten saltarse ciertos standards de calidad o capturas de valor de intermediarios. En parte gracias a eso se dan entre ellas interesantes experiencias de agricultura orgánica y comercio justo, lo que las sustrae del complejo de provisión de insumos propio del agronegocio.

En una palabra, están menos integradas que las medianas a la lógica del capitalismo y a la producción de *commodities*. De ahí que algunos investigadores denominen a estas granjas como “pequeñas no-comerciales” (Guptill y Welsh, 2014), para diferenciarlas de las “medianas comerciales”, que en ese carácter juegan el mismo partido que las “grandes”. A diferencia de las primeras, estas últimas dos *compiten en el mismo registro económico* –el del capitalismo puro y duro– y por eso es entre ellas en donde se opera lo fundamental de la dinámica de la concentración: cuando las grandes toman el control de la tierra que ceden las medianas comerciales fuera de la escala mínima de rentabilidad. Esto puede verse bastante claramente en el cuadro 1, específicamente para el caso de Iowa:

Cuadro 1. Establecimientos por escala de tamaño, en acres*. Iowa, 2007/2012.

	Establecimientos		Tierra por estrato (acres)		Tierra por estrato (%)		Diferencia (acres)	Diferencia (%)	Tasa de crecimiento
	2007	2012	2007	2012	2007	2012			
Escala en acres									
1 a 9	8.709	6.707	39.686	32.614	0,13	0,11	-7.072	⇒ 0,02	■ -17,8
10 a 49	17.824	20.665	456.783	525.668	1,49	1,72	68.885	⇒ 0,23	■ 15,1
50 a 69	4.428	4.762	258.754	277.572	0,84	0,91	18.818	⇒ 0,06	■ 7,3
70 a 99	7.253	6.832	592.231	556.647	1,93	1,82	-35.584	⇒ -0,11	■ -6,0
100 a 139	6.280	5.665	736.483	662.354	2,40	2,16	-74.129	⇒ -0,23	■ -10,1
<i>Subtotal grupo chicos</i>	44.494	44.631	2.083.937	2.054.855	6,78	6,71	-29.082	⇒ -0,07	■ -1,4
140 a 179	6.731	5.529	1.059.126	870.654	3,44	2,84	-188.472	⇒ -0,60	■ -17,8
180 a 219	4.364	3.603	861.308	710.968	2,80	2,32	-150.340	⇒ -0,48	■ -17,5
220 a 259	3.943	3.227	937.864	767.187	3,05	2,51	-170.677	⇒ -0,54	■ -18,2
260 a 499	14.047	11.824	5.104.492	4.312.506	16,60	14,08	-791.986	⇒ -2,52	■ -15,5
500 a 999	11.826	11.581	8.248.050	8.121.461	26,83	26,52	-126.589	⇒ -0,30	■ -1,5
<i>Subtotal grupo medianos</i>	40.911	35.764	16.210.840	14.782.776	52,72	48,27	-1.428.064	⇒ -4,45	■ -8,8
1000 a 1999	8.898	6.589	7.866.091	8.693.625	25,58	28,39	827.534	↑ 2,81	■ 10,5
2000 a 4999	1.477	1.523	4.029.870	4.112.806	13,11	13,43	82.936	⇒ 0,32	■ 2,1
5000 o mas	76	130	556.812	978.669	1,81	3,20	421.857	⇒ 1,38	■ 75,8
<i>Subtotal grupo grandes</i>	10.451	8.242	12.452.773	13.785.100	40,50	45,02	1.332.327	↑ 4,52	■ 10,7
Total	98.856	88.637	30.747.550	30.622.731	100,0	100,0	-124.819		

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

*1 acre equivale a 0,4 hectáreas.

De acuerdo a estos datos, el lote de granjas pequeñas en superficie permanece relativamente estable, aunque con disparidades marcadas en su interior: mientras los más pequeños entre los pequeños pierden en proporciones importantes para la media de Iowa, los estratos inmediatamente superiores aparecen tomando tierras, como se verifica en la franja de establecimientos de entre 10 a 69 acres (es decir, entre 4 y 27 hectáreas). Del otro lado del espectro, los establecimientos que más crecen están entre los grandes: el conjunto de esta categoría aumentó de 40 a 45% el porcentaje de la tierra de Iowa bajo su control. Esto significa un aumento de 539.173 hectáreas a su favor, que coinciden casi exactamente -aunque no los agotan- con las 577.917 que pierde todo el grupo medio, el cual no registra un solo saldo positivo en ninguna de sus sub categorías. A la vez, entre las grandes, es el estrato *más grande* el que casi duplica su posesión de tierra -crece un 75% entre 2007 y 2012- acaparando el grueso del suelo perdido por los medianos.

Estas tendencias alejan a Iowa del lugar de un paraíso armónico de pequeños propietarios que ocupó hace ya mucho tiempo. Y aunque persis-

ten fuertes resonancias estructurales y culturales del aquel universo *farmer*, sus praderas son otro escenario de lo que numerosos autores advierten desde hace tiempo con mucha preocupación como un avance notable de las grandes corporaciones en el control de la producción agropecuaria (Vogeler, 1981; Bonnanno, 2014; Constance *et al.*, 2014), independientemente de la coexistencia relativa y temporal de granjas de pequeña escala. Es más: el crecimiento relativo de algunas franjas de *farms* entre las más pequeñas en cuanto a superficie no necesariamente significa un avance de granjas “pequeñas” en términos económicos, ya que la producción capital-intensiva de cerdos o carne vacuna bajo formas de confinamiento animal prescinde de la extensión de tierras y se anota precisamente en ese rango de establecimientos. A continuación, entonces, veremos por qué en Iowa el tamaño no siempre importa. O más exactamente, porqué el tamaño de una explotación no se mide teniendo en cuenta sólo su superficie.

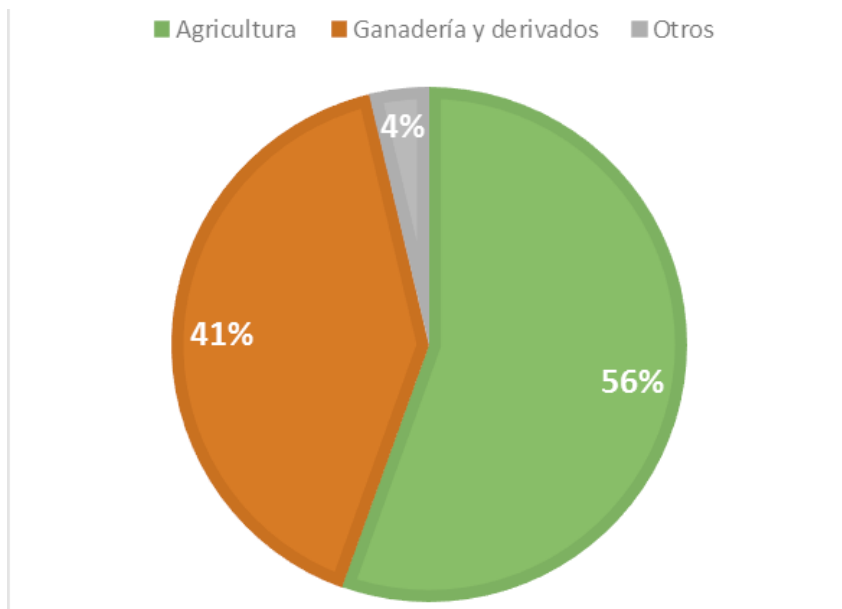
De qué está hecha la facturación de las granjas de Iowa y cómo se reparte

En el campo, la dinámica de la concentración o la de la organización social del trabajo tiene mucho que ver con el tipo de producción que predomina en determinado territorio. El cultivo insignia de Iowa es el maíz. Y eso se expresa en la composición de la facturación rural del estado: en 2012, el 38,1% de los dólares generados en sus praderas fueron por las ventas asociadas a ese cultivo. La soja, por su parte, lo siguió muy de atrás con un más humilde 17,4% de la facturación. Sumados, ambos productos acaparan el 56% del valor agropecuario comercializado en el estado. Es decir que la del campo de Iowa es una economía predominantemente agrícola, al interior de la cual el maíz le gana claramente a la soja como vector de los agronegocios². A la vez, en lo que acaso marque otra

2 Esto resulta ilustrativo para el debate argentino acerca de cuál es el verdadero problema con el agronegocio. Cuando se lo asocia demasiado lineal y exclusivamente a la expansión de “la soja”, se cae en la ilusión animista de que el cultivo es por sí mismo responsable de la concentración de la producción, la degradación de los suelos, la contaminación del agua, las inundaciones, el despojo de los indígenas, la expansión del cáncer y la explotación o desocupación de los trabajadores. Es más: entre quienes somos críticos del agronegocio, el fetichismo de la soja hace de quien la produce un cómplice por definición de todo este abanico de problemáticas bajo el rótulo de “sojero”. Pero lo cierto es que en el medio oeste norteamericano, los mismos problemas se vehiculizan a través de la producción de maíz, y no tanto de soja, sin que por eso cambie la naturaleza más profunda de las problemáticas que sufren las mayorías

diferencia con la zona pampeana, la agricultura de Iowa predomina por muy poco sobre la ganadería en lo que hace a la facturación. Es así que un buen 41% de las ventas agropecuarias está compuesto por la ganadería, repartida entre la porcina (22% del total), la vacuna (14,6%) y la aviar (4,2%). En otras palabras, Iowa posee una producción rural más mixta de lo que indica su paisaje y el uso predominantemente agrícola de su tierra.

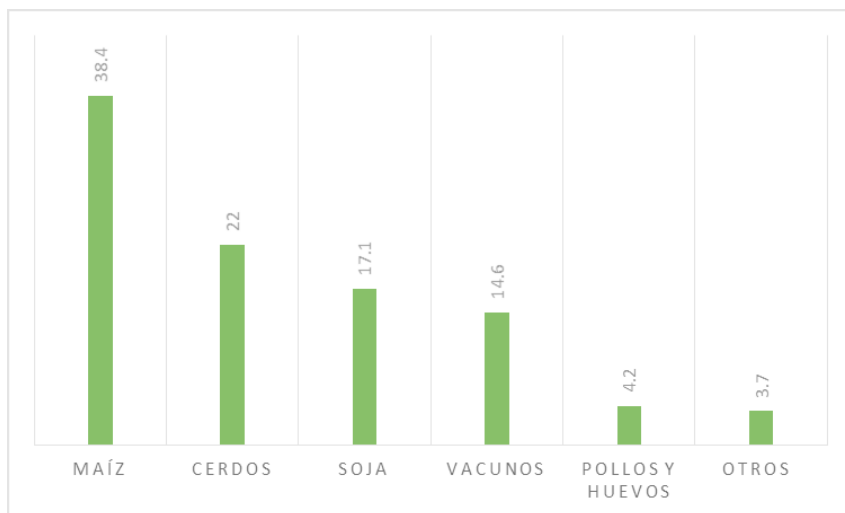
Gráfico 1. Facturación agropecuaria de Iowa, por rubro (%). 2012.



Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

populares agrarias de un lado y del otro de América: un ciclo de expansión histórica del capitalismo agrario, que sea a través del cultivo que sea de acuerdo a las características de cada territorio –soja, maíz o bananas-, tiende a despojar de sus medios de vida a los campesinos, a desplazar a la pequeña producción capitalista o mercantil, y a sofisticar y acrecentar los mecanismos de explotación de los trabajadores asalariados, deteriorando los equilibrios vitales de la naturaleza y las condiciones de vida de las poblaciones que rodean las zonas bajo su influencia.

Gráfico 2. Composición desagregada de la facturación agropecuaria de Iowa (%), 2012.



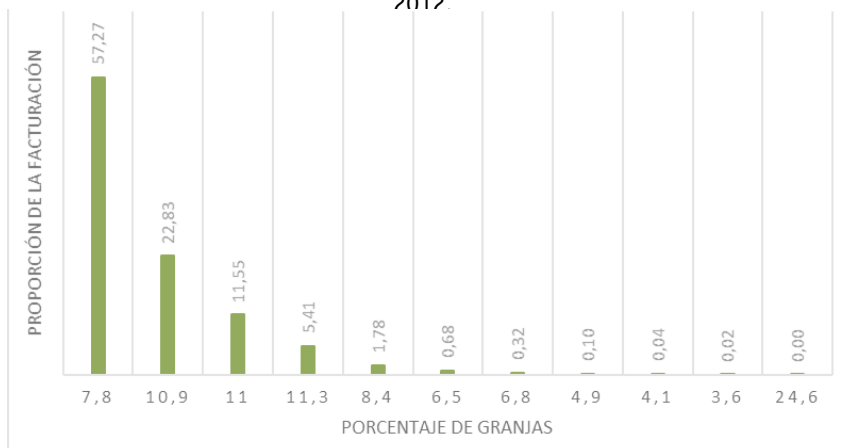
Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

La distribución de los ingresos provenientes de la comercialización de estos productos agropecuarios en Iowa está bastante concentrada. En 2012, sólo un 18,6% de los establecimientos recibió el 80% de todo el dinero generado por el sector. Se trata de una franja compuesta por 16.556 granjas con ventas por encima de los u\$s 500.000 anuales, que contempla en su interior una capa aún más reducida de 6.919 *farms* –tan sólo el 7,8% de las del estado- que acaparó casi el 60% de los ingresos brutos agropecuarios a través de ventas anuales por más de u\$s 1.000.000.

Cuadro 2. Ventas de las granjas por estrato de facturación, Iowa. 2012.

Estrato de facturación	Granjas	Ventas en miles u\$s	%	
			Granjas	Ventas
\$1.000.000 o mas	6.919	17.652.127	7,8	57,3
\$500.000 a \$999.999	9.637	7.035.084	10,9	22,8
\$250.000 a \$499.999	9.769	3.559.383	11,0	11,5
\$100.000 a \$249.999	10.036	166.6502	11,3	5,4
\$50.000 a \$99.999	7.470	547.324	8,4	1,8
\$25.000 a \$49.999	5.775	210.932	6,5	0,7
\$10.000 a \$24.999	6.041	99.521	6,8	0,3
\$5.000 a \$9.999	4.328	30.997	4,9	0,1
\$2.500 a \$4.999	3.613	13.101	4,1	0,04
\$1.000 a \$2.499	3.206	5.356	3,6	0,02
Menos de \$1.000	21.843	1.204	24,6	0,004
Totales	88.637	30.821.532	100	100

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

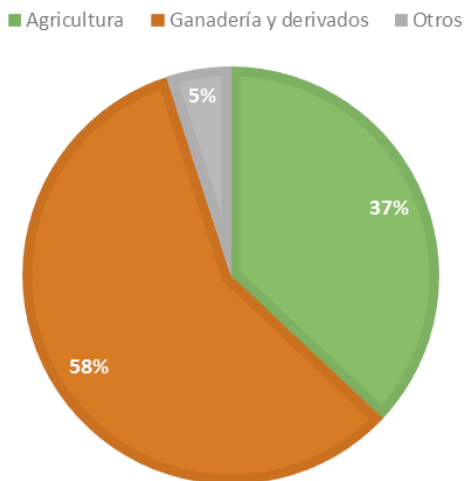
Gráfico 3. Proporción de la facturación por porcentaje de granjas, Iowa. 2012.

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

La composición productiva de la facturación de esta cúpula del 7,8% de las granjas habla de las actividades en las que basan sus negocios. Y por elevación –dada su importancia económica- nos dice algo sobre cómo se delinea el perfil productivo más general de Iowa. Así, entre estas firmas de mayor facturación, llamativamente son los cerdos –y no los granos- los que pasan a la delantera, explicando el 34% de sus ventas. El maíz, por su parte, comporta el 27% de lo comercializado por esta cúpula, mientras que la soja no supera el 10% de sus ingresos. Hasta la ganadería vacuna está por encima de la oleaginosa explicando un 17% de su facturación, quedando para el final la producción de pollos y huevos con un 7%. No obstante, sumando la facturación proveniente del maíz y la soja como “bloque agrícola”, el perfil de facturación de esta cúpula vuelve a coincidir con –y de hecho explica- los parámetros productivos más generales de Iowa: ambos granos reúnen el 38% de los valores comercializados por este tipo de establecimientos. Es decir, el mismo porcentaje que representa la agricultura en la facturación general de Iowa.

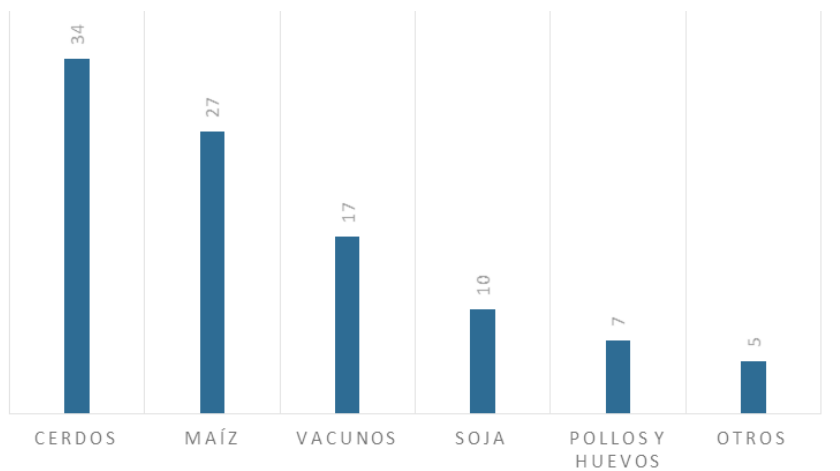
De modo que la agricultura es no sólo la actividad que más ingresos genera para el conjunto de las granjas del estado, sino también –sobre todo- para el 7,8% de firmas con ventas por más de 1 millón de dólares anuales. Y esta agricultura, a su vez, se basa fundamentalmente en el maíz. Mientras que, por otro lado, su jerarquización de la producción porcina (34% de lo facturado) supera ampliamente la posición de los cerdos en los valores totales comercializados en el estado (22%). En síntesis, a pesar de ser predominantemente agrícola, la cúpula de granjas que más facturan es bastante más ganadera-porcina que el conjunto de las *farms* de Iowa.

Gráfico 4. Composición de la facturación de establecimientos con ventas por más de 1 millón de dólares anuales, Iowa. 2012.



Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

Gráfico 5. Composición desagregada (%) de la facturación de establecimientos con ventas por más de 1 millón de dólares anuales, Iowa. 2012.



Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Claramente, la cúpula agropecuaria de Iowa no es “sojera”. El 41% de los ingresos generados por la venta de maíz en 2012 fueron facturados por un pequeño círculo de 5.924 firmas: el 6,6% del total. En paralelo, sólo 5.244 granjas –el 5,9% del total- se anotaron la comercialización del 35,5% de la soja. Esto significa que entre los 6.919 establecimientos situados en este alto nivel de facturación, necesariamente hubo 4.249 que sembraron ambos cultivos, maíz y soja. O lo que es lo mismo: que dos tercios de la cúpula de granjas con mayor facturación de Iowa alcanzaron su lugar en el podio comercializando en simultáneo estos dos productos agrícolas, siempre con predominio del maíz.

Por otro lado, si bien Iowa concentra el 30% del ganado porcino comercializado en todo Estados Unidos y la mitad de los que produce el conjunto del *Corn Belt*, sólo 6.616 granjas registraron ingresos por este renglón: el 7% del total del estado. Entre ellas, 2.991 establecimientos –casi la mitad- se anotaron como parte de la cúpula con facturaciones anuales de u\$s 1.000.000 o más. Aunque mucho más saliente aún es que, constituyendo estas el 3,5% del total de granjas del estado, expliquen nada menos que el 88% de la facturación correspondiente a los cerdos.

Por último, en ese mismo lote de granjas con ventas por un millón de dólares o más, se anotaron 2.678 granjas que también comercializaron ganado vacuno. Se trató del 38,7% de esos establecimientos, de modo que buena parte de ellos amplió su espectro de inversiones no sólo al maíz y a los cerdos –los clásicos agrícolas y ganaderos de Iowa- sino también al engorde de bovinos. No obstante, estas granjas constituyeron sólo el 10% de las que registraron ventas en este rubro, lo cual habla de una participación mayor de otros estratos de firmas menos importantes en la producción de este tipo de animales. Y finalmente, si bien los establecimientos de la cúpula que comercializaron vacunos representan el 3,1% del total del estado, acapararon el 66% del dinero facturado por el ganado bovino, exhibiendo un grado de concentración bastante mayor que el que mostraban los granos, aunque no tanto como la ganadería porcina. Máxime si se tiene en cuenta –justamente- que la producción de vacunos se encuentra más distribuida que la de cerdos en el conjunto de las granjas de Iowa.

Control de la tierra, producción de las ventas y concentración de las ganancias

En lo que hace a los dos primeros puntos de estas notas, una primera lectura de los datos indicaría que la relación entre la facturación y la extensión de la tierra de las *farms* no es necesariamente lineal. En 2012, la mitad del maíz de Iowa fue comercializado por un 16% de granjas de más de 500 hectáreas. Poco menos de la mitad de esa facturación –un 18,8% del total del estado- fue vendido por un 3,3% de firmas de más de 1.000 hectáreas. La soja, que sigue de cerca al cultivo americano en cuanto a ocupación de la superficie, exhibe proporciones similares: un 18% de los granjeros de más de 500 hectáreas –no necesariamente los mismos que los del maíz- vendió el 49,5% de la oleaginosa. Explotaciones de entre 500 y 1.000 hectáreas como esas no son dimensiones “asombrosas” para los parámetros y la tradición extensiva de la zona pampeana. Aunque lo que no dicen los censos estadounidenses es hasta dónde llegan las granjas de más de 1.000 hectáreas, ni que proporción específica de la facturación agrícola abarcan. En cualquier caso, esa proporción no superaría el 18% de las ventas de Iowa, mientras que para 2008, en Argentina, el 10% de nuestras firmas con 1.000 hectáreas y más –de nuevo, sin conocer tampoco qué nuevo abanico de explotaciones hay por encima de esa barrera-comercializaba el 80% de la soja nacional³.

En lo que hace a la extensión de las tierras utilizadas, en Iowa la ganadería aparece aún más desconcentrada que la agricultura: un 11% de establecimientos de más de 500 hectáreas comercializó el 35,1% de la producción de vacunos, y el mismo estrato de tamaño reúne el 18,5% de granjas que facturó el 24% de la producción porcina. A su vez, el 45% de los novillos fue comercializado por granjas intermedias –siempre desde el punto de vista de su extensión- de entre 105 y 404 hectáreas solamente, lo que habla de la importancia descollante del sistema del *feed-lot* como modo de engorde de los animales, prescindiendo del uso de tierras para pasturas. Y en el caso de los cerdos, un 25% de la producción se concentra en establecimientos que no cuentan con más de 25 hectáreas; mientras que otro buen 32% es comercializado por aquella misma franja de granjas medianas que comercializaba vacunos: la de entre 105 y 404 hectáreas.

3 Datos de la ONCCA, 2008.

Cuadro 3. Facturación agrícola por estrato de granjas según tamaño, Iowa, 2012.

Estrato de tamaño (en acres)	Maíz			Soja		
	Granjas	Ventas en miles u\$s	Porcentaje de granjas	Granjas	Ventas en miles u\$s	Porcentaje de granjas
1 a 9	450	1.529	0,94	300	657	0,72
10 a 49	2.947	38.703	6,17	2.082	18.928	5,00
50 a 69	1.271	30.445	2,66	926	14.168	2,22
70 a 99	2.846	98.934	5,96	2.212	47.167	5,31
100 a 139	2.917	127.369	6,11	2.360	62.445	5,67
140 a 179	3.575	211.683	7,49	2.937	103.170	7,06
180 a 219	2.428	179.346	5,09	2.044	86.746	4,91
220 a 259	2.416	220.168	5,06	2.048	102.116	4,92
260 a 499	10.064	1.526.386	21,08	8.885	709.522	21,35
500 a 999	10.880	3.333.555	22,79	10.175	1.566.365	24,45
1000 a 1999	6.361	3.760.328	13,32	6.137	1.731.176	14,74
2000 o mas	1.589	2.217.359	3,33	1.515	933.428	3,64
Total	47.744	11.745.805	100	41.621	5.375.888	100

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

Cuadro 4. Facturación ganadera por estrato de granjas según tamaño, Iowa, 2012.

Estrato de tamaño (en acres)	Ganado vacuno			Cerdos			Pollo y Huevos					
	Granjas	Ventas en miles u\$s	Porcentaje granjas	Porcentaje de ventas	Granjas	Ventas en miles u\$s	Porcentaje granjas	Porcentaje de ventas	Granjas	Ventas en miles u\$s	Porcentaje granjas	Porcentaje de ventas
1 a 9	1.627	86.015	6,62	1,91	705	725.117	10,66	10,71	609	73.182	21,35	5,67
10 a 49	3.139	174.132	12,77	3,87	649	1.025.985	9,81	15,16	940	240.463	32,95	18,61
50 a 69	1.050	64.186	4,27	1,42	131	228.271	1,98	3,37	145	125.702	5,08	9,73
70 a 99	1.493	112.853	6,08	2,51	195	173.481	2,95	2,56	208	146.429	7,29	11,34
100 a 139	1.503	91.535	6,12	2,03	202	172.837	3,05	2,55	180	134.534	6,31	10,41
140 a 179	1.548	116.467	6,30	2,59	266	176.919	4,02	2,61	171	92.185	5,99	7,14
180 a 219	1.179	112.691	4,80	2,50	198	180.648	2,99	2,67	76	63.935	2,66	4,95
220 a 259	1.091	126.198	4,44	2,80	213	214.244	3,22	3,17	67	65.806	2,35	5,09
260 a 499	4.363	766.131	17,76	17,01	1.158	915.662	17,50	13,53	191	181.215	6,69	14,03
500 a 999	4.621	1.269.077	18,81	28,17	1.670	1.317.977	25,24	19,48	184	65.441	6,45	5,07
1000 a 1999	2.366	1.107.527	9,63	24,59	991	1.094.167	14,98	16,17	64	87.790	2,24	6,80
2000 o mas	593	477.563	2,41	10,60	238	542.116	3,60	8,01	18	15.125	0,63	1,17
Total	24.573	4.504.375	100	100	6.616	6.767.424	100	100	2.853	1.291.807	100	100

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

De este modo, la extensión de las explotaciones nos dice cada vez menos sobre su “tamaño económico” a medida que se pasa de la agricultura a la ganadería, y dentro de esta, de la vacuna a la porcina. O lo que es lo mismo, a medida que la producción se hace más intensiva en capital y menos extensiva en relación al uso de la tierra. Sin embargo, en el caso concreto de Iowa, en la medida en que la cúpula de granjas con mayor facturación conjuga *a la vez* la producción agrícola extensiva con la ganadera intensiva, cuando se cruzan los montos de facturación y la extensión de tierras de las granjas en términos globales, sí se verifica una correlación entre el tamaño económico de los establecimientos y su tamaño en términos de tierra ocupada. Como muestra el cuadro 5, a cada escalón mayor o menor de volúmenes comercializados corresponde un escalón mayor o menor de tierra ocupada. Y así, es de notar que las granjas que más venden son las que *cuadruplican la extensión de tierras promedio* del conjunto del estado, mientras que todos los estratos por debajo de los u\$s 100.000 anuales comercializados están *por debajo* de dicha media⁴.

Cuadro 5. Tierra ocupada por estrato de facturación, Iowa. 2012.

Estrato de facturación	Tierra ocupada (en acres)	Promedio de tierra por establecimiento (en acres)	Promedio de tierra por establecimiento (en has)	Promedio tierra del estrato sobre promedio general
\$1.000.000 o mas	9.455.181	1.367	546,8	4,0
\$500.000 a \$999.999	8.384.706	870	348	2,5
\$250.000 a \$499.999	5.130.224	525	210	1,5
\$100.000 a \$249.999	3.018.201	301	120,4	0,9
\$50.000 a \$99.999	1.318.401	176	70,4	0,5
\$25.000 a \$49.999	686.127	119	47,6	0,3
\$10.000 a \$24.999	486.028	80	32	0,2
\$5.000 a \$9.999	235.831	54	21,6	0,2
\$2.500 a \$4.999	152.074	42	16,8	0,1
\$1.000 a \$2.499	122.805	38	15,2	0,1
Menos de \$1.000	1.633.153	75	30	0,2
Total	30.622.731	345	138	

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

4 Esto es independiente del régimen de tenencia de la tierra, en propiedad o arrendamiento, que no nos detenemos a analizar aquí. A lo que nos referimos es a la efectivización del control económico de la tierra por parte de las inversiones agrarias del modo que sea.

En relación a las tendencias generales del capital en el agro, es posible verificar que en comparación a la lógica productiva de hace un siglo, la tierra tiende a ocupar un lugar relativamente menor frente a otros rubros de la inversión agropecuaria. O lo que es lo mismo, que el acceso a otros medios de producción –semillas genéticamente modificadas, agroquímicos, alimentos balanceados, vacunas, maquinarias, servicios, dispositivos y sistemas informáticos, instalaciones y varios otros- se tornaron un componente mucho más imprescindible en lo que hace a las condiciones de una producción agropecuaria rentable en el marco del capitalismo, que el mero acceso a la tierra que caracterizaba las demandas campesinas, granjeras y hasta obrero rurales durante buena parte del siglo XX. Acaso eso podría integrarse como factor explicativo de, por un lado, la pérdida relativa de poder político de lo que fueron las clásicas oligarquías burguesas-terratenientes de países como el nuestro⁵; y por otro, del aumento del poder relativo de monopolios como Monsanto, Du Pont, John Deere, CASE, Bayer o Chem-china (Romero Wimer, 2016) en lo que hace al rumbo económico, agronómico-productivo y hasta *cultural* del agronegocio.

Sin embargo, también es posible verificar que pese a esa pérdida relativa de importancia, y sean cuales sean las formas de acceso a ella –propiedad, arrendamiento, u otras formas de usufructo- la tierra mantiene su lugar como espacio y momento ineludible de la acumulación capitalista en el agro⁶. Esto, naturalmente, se expresa con más fuerza en la agricultura que en la ganadería intensiva, pero se reintegra como parte de una lógica más global de la apropiación capitalista de los espacios rurales cuando verificamos que a gran escala, en las cúpulas empresarias del sector, no hay divisiones tan tajantes entre “agricultura” y “ganadería”, o entre uno y otro subproducto de ellas, sino que parte de sus rasgos característicos es su capacidad para diversificar sus inversiones de manera muy dinámica en un amplio abanico de actividades simultáneas según las rentabilidades relativas. Es más: ellas no se restringen sólo al agro ni mucho menos. Pero lo que interesa remarcar es que ni la lógica del capital ni la realidad social están tan ordenados por la cuadrícula estanca de la estadística agronómica según “productos”. Desde un punto de vista terri-

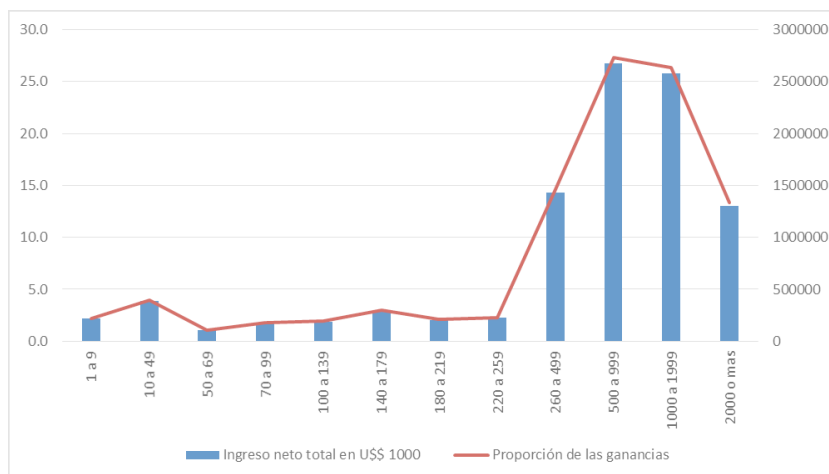
5 En este sentido, el debate no debiera reducirse a si siguen existiendo o no grandes propietarios en Argentina, y a si tienen mucha o poca tierra (Basualdo y Khavisse, 1993; Lattuada, 1998; Barsky y Pucciarelli, 1997), sino que también sería necesario discutir *qué significa* en el agronegocio moderno -y en las producciones concretas que lo caracterizan en la pampa- la propiedad de grandes extensiones de tierra (Azcuzy Ameghino, 2007; Gras y Hernández, 2016).

6 Para un estudio en detalle de las nuevas formas de financiación y acceso a la tierra por parte de grandes capitales ver Fernández, 2012.

torial, económico y social, la información de un estado como el de Iowa indica que *el control de la tierra* –aunque no necesariamente su propiedad– resulta un dato inseparable de la acumulación de capital de los *big players* del agronegocio, sea como producto o como requisito de ella, y en función de cultivar maíz o engordar cerdos.

En relación a la apropiación de los beneficios, en 2012 la actividad agropecuaria de Iowa generó ganancias netas por un monto de 9.779 millones de dólares. El 63% de ellos quedaron en manos de un 19% de las granjas: unas 17.619 explotaciones, todas de más de 200 hectáreas. Al interior de este estrato, un círculo aún más reducido y de mayor escala de tierras –firmas de más de 1.000 acres (aproximadamente 500 hectáreas)– acaparó casi el 40% de los retornos agropecuarios netos del estado. Se trata de un puñado de 7.308 explotaciones equivalente al 8,2% del total de las granjas de Iowa. Del otro lado del espectro, un amplio 30% de las granjas no percibieron beneficio alguno. Es decir, cerraron su temporada con pérdidas⁷.

Gráfico 6. Monto total y proporción de las ganancias de Iowa rural absorbidas por estrato de tamaño en acres (miles u\$s y porcentajes). 2012.



Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

7 Esto no quiere decir que esa misma proporción de granjas deje mecánicamente la producción: muchas de ellas son *“hobby farms”* o *“part-time farms”* que se subsidian con ingresos extraprediales u otras lógicas que apuntábamos antes.

Una numerosa franja de *farms* de extensión mediana para los parámetros del *midwest* -entre las 200 y las 404 hectáreas- absorbió en su conjunto un 27% de las ganancias netas. No obstante, el efecto estadístico de esta apropiación de beneficios por parte de estos estratos medianos se produce por la suma de ganancias individuales mucho más modestas de una *mayor cantidad de explotaciones* que las que componen el estrato superior a las 500 hectáreas. Es así que el promedio de ganancias de la franja entre 500 y 999 acres fue de 275.672 dólares cada una, mientras que las de las categorías de 1.000 a 1.999, y de 2.000 acres y más, representaron respectivamente 468.527 y 957.982 dólares por establecimiento. Es decir que la franja del medio ganó entre un 50 y un 75% menos que los estratos superiores en relación a lo que invirtió. En relación a lo que apuntábamos sobre cantidad de tierra y facturación, esto confirma que en Iowa -y dadas las producciones características del estado- cuanta más tierra se ocupa, más ganancias absolutas y relativas se obtienen.

A la vez que observamos una correlación bastante directa entre las ganancias que obtienen las granjas y su extensión, también se registra una asociación importante entre la magnitud de esos beneficios y el volumen de su facturación total. Es decir, entre ganancias y tamaño "económico" de las *farms*. Es así que, por ejemplo, entre las unidades con ventas por más de un millón de dólares anuales, el 92% de ellas tuvo ganancias, mientras que en los estratos de menor facturación los beneficios descienden a medida que lo hacen los montos comercializados en el año (cuadro 6). Por otro lado, las firmas que arrojaron beneficios y comercializaron 1 millón de dólares o más representan sólo un 7,8% de las granjas de Iowa. Pero acapararon nada menos que el 50% de toda la masa de ganancias del estado. Si a ellas se suma el estrato inmediatamente inferior -con ventas entre u\$s 500.000 y 999.999 anuales- resulta que el 75% de los beneficios agropecuarios del estado quedan en manos del 18% de las granjas que más venden. Y a la vez, como hemos visto antes, las granjas que más venden son mixtas -agrícolas y ganaderas- y son las que más tierra ocupan.

Cuadro 6. Proporción (%) de las ganancias de Iowa rural y granjas con ganancias según estrato de facturación. 2012.

Estrato de facturación	Ganancias de Iowa rural	Granjas con ganancias
\$1.000.000 o mas	50,6	92,7
\$500.000 a \$999.999	25,4	91,2
\$250.000 a \$499.999	13,3	89,7
\$100.000 a \$249.999	6,1	86,3
\$50.000 a \$99.999	1,5	77,7
\$25.000 a \$49.999	0,6	71,2
\$10.000 a \$24.999	0,1	59,5
\$5.000 a \$9.999	0,0	47,8
\$2.500 a \$4.999	0,0	38,6
\$1.000 a \$2.499	0,0	28,3
Menos de \$1.000	2,5	56,2
Todas las granjas	100,0	70,8

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Trabajo familiar, trabajo asalariado y acumulación de capital

Además de una densa historia, gran parte de la cultura *farmer* en Iowa tiene que ver con el fuerte peso social que aún hoy mantiene el trabajo familiar en esta zona del agro estadounidense. En efecto, aquí se da la peculiaridad de que la estadística registra más granjas (88.637) que trabajadores asalariados (79.838). Algo impensable en la matriz social más polarizada y excluyente de la Argentina rural, y más específicamente en la zona pampeana, donde para la temporada 2001/2002 –la última que nos permite combinar datos de censos agropecuarios y de población– los asalariados (225.117) más que duplicaban las explotaciones agropecuarias (104.761)⁸.

8 Nótese, de paso, que las explotaciones de *toda* la pampa húmeda argentina sólo exceden en 16.124 unidades las 88.637 del estado de Iowa solo. Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda (2001); Censo Nacional Agropecuario (2002).

En Iowa, sólo el 31,5% de las granjas apelan al empleo de trabajadores asalariados. El resto es atendido por diversas modalidades de trabajo familiar o ni siquiera eso: la agricultura mecanizada en pequeñas escalas permite que un simple individuo, sin siquiera la cooperación de los miembros del hogar, realice todas las tareas necesarias para el desarrollo de los cultivos, sin necesidad de trabajar más que algunos días o semanas al año (Bailey, 1973). De hecho, si juzgáramos la categoría estadística de “trabajo no remunerado” como el indicador del trabajo familiar en sentido estricto –es decir, como la categoría que denota la existencia de una familia granjera como equipo de trabajo sin la mediación del dinero entre sus miembros (López Castro y Balsa, 2011)-, ni si quiera ella sería importante en el estado de Iowa: sólo el 30% de las *farms* tendría este tipo de organización social del trabajo en sus predios, y ningún estrato de facturación poseería más de un 10% de las granjas de su categoría con este tipo de mano de obra (cuadro 7).

Es en los estratos de facturación más bajos –las granjas económicamente más pequeñas- en donde se registra una mayor proporción de *farms* con mano de obra familiar (aunque ella no está más que en el 7,1% de las explotaciones) y la mayor cantidad absoluta de este tipo de trabajadores (27%). En todo caso, lo llamativo es la presencia de una proporción importante de trabajadores no remunerados en los estratos superiores de las granjas medianas y en los inferiores de las grandes –facturaciones entre u\$s 499.999 y 249.000 anuales-, que sumadas reúnen un 21% de los operarios de este tipo en el estado. Aunque a su vez más notoria es la *homogeneidad* en el promedio de trabajadores no remunerados de todos los estratos de facturación que incluyen este modo de hacer el trabajo (ver la columna de “promedio de trabajadores no remunerados por granja” del cuadro 7), que gira básicamente entre los 2 y los 2,5 trabajadores familiares por establecimiento.

Cuadro 7. Trabajo no remunerado en granjas, según estrato de facturación, Iowa 2012.

Estrato de facturación	Granjas con trabajo no remunerado	Trabajadores no remunerados	Granjas con trabajo no remunerado (%)	Trabajadores no remunerados (%)	Promedio trabajadores no remunerados por granja
\$1.000.000 o mas	1.920	3.889	2,2	6,7	2,03
\$500.000 a \$999.999	2.924	5.734	3,3	9,8	1,96
\$250.000 a \$499.999	2.908	6.219	3,3	10,6	2,14
\$100.000 a \$249.999	2.848	6.121	3,2	10,5	2,15
\$50.000 a \$99.999	2.213	5.023	2,5	8,6	2,27
\$25.000 a \$49.999	1.735	3.895	2,0	6,7	2,24
\$10.000 a \$24.999	1.863	4.522	2,1	7,7	2,43
\$5.000 a \$9.999	1.454	3.548	1,6	6,1	2,44
\$2.500 a \$4.999	1.256	3.031	1,4	5,2	2,41
\$1.000 a \$2.499	1.139	2.797	1,3	4,8	2,46
Menos de \$1.000	6.295	13.634	7,1	23,3	2,17
Todas las granjas	26.555	58.413	30,0	100,0	2,20

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

De todos modos, la identificación de “trabajo no remunerado” con “trabajo familiar” es inexacta en dos sentidos: por un lado, porque gran parte del trabajo familiar contemporáneo *sí está remunerado* a través de distintas modalidades, y en todo caso, si bien cabría un debate alrededor de cómo caracterizarlo, no podría ser equiparado al trabajo de los asalariados ajenos al grupo familiar que posee el capital y/o la tierra⁹; y por otro lado, porque como parte de la cultura *farmer*, es común que el trabajo no remunerado *no sea familiar*, sino de granjas vecinas, de amigos o parientes menos cercanos que los de la familia nuclear, que se acercan a ayudar sin una contraprestación dineraria en los momentos de cosecha o cuando algún tipo de emergencia lo requiera, tal y como hemos podido

9 Las estadísticas argentinas sí distinguen el trabajo familiar asalariado y hay allí toda una complejidad social que ha comenzado a explorarse. Al respecto, ver Neiman (2008) y Villulla (2011).

comprobar de primera mano en nuestro trabajo de campo durante la recolección de granos de 2014.

De modo que sea o no familiar en sentido estricto, el trabajo por cuenta propia, independiente –individual o colectivo– reviste un peso social importantísimo en las praderas de Iowa, dando un sostén objetivo a la cultura granjera en el medio oeste de los Estados Unidos. ¿Por qué, entonces, la vida socioeconómica y la cultura granjera se encontrarían tensionadas por el agronegocio? ¿Por qué el ideario *farmer* podría funcionar más como un “mito” encubridor que como una imagen ajustada del universo rural real del Iowa contemporáneo? En primer lugar, porque como hemos visto, a pesar de la larga coexistencia relativa con el agronegocio capitalista, la tendencia histórica de esta dinámica es a la desaparición de granjas pequeñas y medianas, y no a su sostenimiento o expansión. En segundo lugar, porque el grado de “*subsunción formal*” al modo de producción dominante no cesa de profundizarse. Esto es, los mecanismos a través de los cuales el capital, sin tomar el control directo de determinada unidad productiva a través de relaciones asalariadas, subordina a su servicio otras formas sociales de producción, como es el caso del trabajo familiar capitalizado y/o por cuenta propia. Esto se da básicamente a través del aumento de la dependencia por parte de los granjeros de los monopolios de la mecánica y la biotecnología para poder desarrollar las producciones que se proponen –inducidas, a su vez, por el complejo económico y cultural propiciado por el agronegocio–, así como de los bancos, para financiar el acceso a esas mismas condiciones de producción, sin contar el problema de los monopolios de la comercialización y su captura de riquezas al final del ciclo. En pocas palabras, el *self-made man* (“hombre que se hace a sí mismo”) se convierte aquí más bien en el eslabón subordinado de una cadena de valor en la que cumple el rol de trabajador directo al servicio indirecto de otros intereses, siendo despojado de buena parte del valor que genera, y reproduciendo mecánicamente muchos de los parámetros productivos, técnicos y comerciales propuestos por los capitales hegemónicos en el sector y en las finanzas. Por último, los granjeros pequeños y medianos no son los responsables fundamentales del abastecimiento de alimentos ni para sí mismos ni para su sociedad, y ni si quiera se mantienen como los principales productores de *commodities*. Como hemos visto en las páginas anteriores, los establecimientos en los que se genera la mayor parte de la producción agrícola o ganadera son los organizados por los grandes capitales. O lo que es lo mismo: en los que las tareas diarias están a cargo de trabajadores asalariados en relación de dependencia.

Si bien en el conjunto de Iowa sólo el 30% de las *farms* emplea obreros asalariados, entre las firmas de mayor tamaño económico la proporción es bastante distinta: en esa franja el 76,9% de las explotaciones emplea mano de obra asalariada. Del mismo modo lo hace casi el 60% de las granjas del estrato que le sigue en facturación anual. Y es así que esas dos categorías superiores –de entre 500.000 y más de 1 millón de dólares anuales en ventas- componen por sí solas el 40% de las granjas que demandan fuerza de trabajo asalariada. Por el contrario, es en las *farms* más numerosas y más pequeñas –en todas las categorías por debajo de los u\$s 25.000 anuales de facturación- en las que se registran las tasas más bajas de empleo. Es decir que cuando contratan asalariados, lo hacen en cantidades también pequeñas. Más adelante nos detendremos a analizar en detalle qué significa esto.

Cuadro 8. Trabajo asalariado según estrato de facturación de la granja, Iowa. 2012.

Estrato de facturación	Granjas	Granjas con trabajo asalariado	Granjas con trabajo asalariado por estrato (%)	Proporción entre las que emplean Asalariados (%)	Proporción de gastos en trabajo asalariado sobre total de Iowa (%)
\$1000.000 o mas	6.919	5.321	76,9	19,1	64,7
\$500.000 a \$999.999	9.637	5.728	59,4	20,5	18,2
\$250.000 a \$499.999	9.769	4.302	44,0	15,4	7,3
\$100.000 a \$249.999	10.036	3.229	32,2	11,6	4,1
\$50.000 a \$99.999	7.470	1.880	25,2	6,7	1,8
\$25.000 a \$49.999	5.775	1.232	21,3	4,4	0,7
\$10.000 a \$24.999	6.041	1.145	19,0	4,1	0,6
\$5.000 a \$9.999	4.328	683	15,8	2,4	0,4
\$2.500 a \$4.999	3.613	517	14,3	1,9	0,2
\$1.000 a \$2.499	3.206	457	14,3	1,6	0,3
Menos de \$1.000	21.843	3.412	15,6	12,2	1,6
Todas las granjas	88.637	27.906	31,5	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

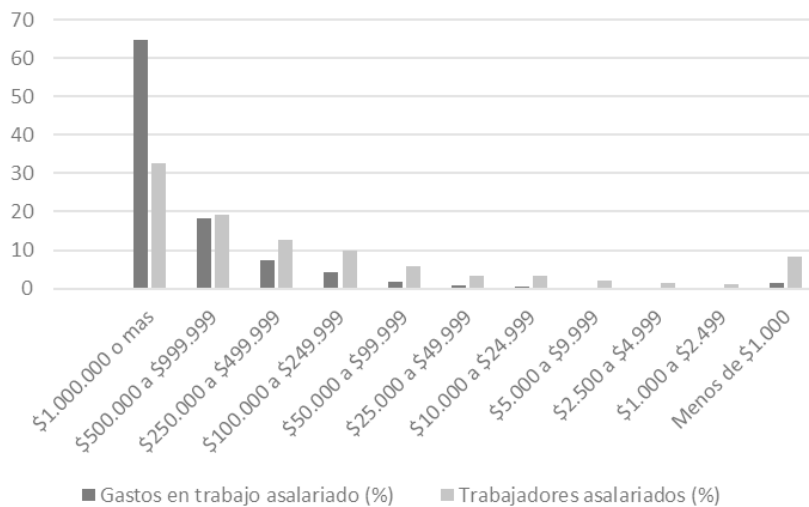
Como se desprende también del cuadro anterior, la proporción de los gastos en trabajo asalariado que acaparan las granjas más grandes entre todas las que emplean obreros es aplastante: sólo el estrato superior explica el 64,7% del dinero invertido en salarios rurales de todo Iowa, mientras junto al estrato inmediatamente inferior abarcan el 82,9% de todos los fondos desembolsados en mano de obra. Sin embargo, esas proporciones no reflejan exactamente las *cantidades de trabajadores* que son explotados en uno y otro tipo de firmas, como puede verse en el cuadro 9.

Cuadro 9. Proporción de los gastos en trabajo asalariado y de trabajadores asalariados por granjas según estrato de facturación, Iowa. 2012.

Estrato de facturación	Gastos en trabajo asalariado (%)	Trabajadores asalariados (%)
\$1.000.000 o mas	64,72	32,48
\$500.000 a \$999.999	18,22	19,24
\$250.000 a \$499.999	7,31	12,57
\$100.000 a \$249.999	4,14	10,00
\$50.000 a \$99.999	1,76	5,76
\$25.000 a \$49.999	0,71	3,37
\$10.000 a \$24.999	0,63	3,32
\$5.000 a \$9.999	0,37	2,11
\$2.500 a \$4.999	0,21	1,52
\$1.000 a \$2.499	0,31	1,26
Menos de \$1.000	1,62	8,38
Todas las granjas	100,00	100,00

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Gráfico 7. Diferencia en la proporción de los gastos en trabajo asalariado y de trabajadores asalariados por granjas según estrato de facturación, Iowa- 2012.



Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

¿Por qué esta diferencia entre los gastos invertidos en trabajo asalariado y cantidades de trabajadores? Los cuadros 10 y 11 más abajo nos brindan algunas pistas. Sucede que en el Iowa actual los trabajadores del campo son más temporarios que permanentes. O lo que es lo mismo: el trabajo rural es más estacional que anual. En efecto, el primero prácticamente dobla al segundo, tanto en la cantidad de trabajadores de uno y otro tipo, como en la cantidad de granjas que emplean trabajo temporario respecto al regular¹⁰. Sin dudas, esto tiene que ver con la importancia de la agricultura extensiva en este territorio; con el alto grado de mecanización e intensificación del trabajo agrícola –con su consecuente ahorro de puestos de

10 La estadística norteamericana distingue entre los empleados por menos de 150 días, y los empleados por 150 días o más. En este caso, consideramos temporarios a los primeros –independientemente de que sean temporarios regulares, contratados año a año por la misma explotación, elemento que no está señalado por el censo-, y permanentes a los segundos, aunque cabe la posibilidad de que también entre estos haya una proporción importante de temporarios que estemos ocultando por esta decisión metodológica. La estadística no nos permite distinguirlos de los 100% permanentes.

trabajo y acortamiento de los tiempos de labor-; y con la mayor asociación al tradicional cultivo del maíz de las granjas más pequeñas o medianas.

Cuadro 10. Trabajadores permanentes y transitorios por granja, según estrato de facturación, Iowa. 2012.

Estrato de facturación	Trabajadores permanentes		Trabajadores transitorios	
	Totales	%	Totales	%
\$1.000.000 o mas	13.814	53,9	12.115	22,3
\$500.000 a \$999.999	4.924	19,2	10.436	19,2
\$250.000 a \$499.999	2.302	9,0	7.734	14,3
\$100.000 a \$249.999	1.483	5,8	6.498	12,0
\$50.000 a \$99.999	691	2,7	3.908	7,2
\$25.000 a \$49.999	396	1,5	2.298	4,2
\$10.000 a \$24.999	352	1,4	2.295	4,2
\$5.000 a \$9.999	198	0,8	1.484	2,7
\$2.500 a \$4.999	137	0,5	1.079	2,0
\$1.000 a \$2.499	154	0,6	848	1,6
Menos de \$1.000	1.169	4,6	5.523	10,2
Todas las granjas	25.620	100,0	54.218	100,0

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

Cuadro 11. Granjas con trabajadores permanentes según estrato de facturación, Iowa. 2012.

Estrato de facturación	Granjas con trabajadores permanentes		Granjas con trabajadores transitorios	
	Totales	%	Totales	%
\$1.000.000 o mas	3.566	32,1	3.698	18,3
\$500.000 a \$999.999	2.712	24,4	4.217	20,9
\$250.000 a \$499.999	1.567	14,1	3.278	16,2
\$100.000 a \$249.999	964	8,7	1.540	7,6
\$50.000 a \$99.999	508	4,6	1.481	7,3
\$25.000 a \$49.999	302	2,7	1.001	5,0
\$10.000 a \$24.999	221	2,0	966	4,8
\$5.000 a \$9.999	134	1,2	579	2,9
\$2.500 a \$4.999	106	1,0	434	2,1
\$1.000 a \$2.499	101	0,9	380	1,9
Menos de \$1.000	918	8,3	2.645	13,1
Todas las granjas	11.099	100	20.219	100

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

No obstante, si bien este es el perfil global básico del trabajo asalariado en la zona, lo que puede observarse en los cuadros anteriores, es que la relación entre trabajo permanente y transitorio se invierte en las explotaciones más grandes: aquí, es el primero el que predomina sobre el segundo. Esto explica por qué la proporción de gastos en fuerza de trabajo de estas grandes empresas -64,7%- no se refleja también en la proporción de asalariados que contratan: 32,4% (ver cuadro 9, arriba). Lo que sucede, básicamente, es que estas unidades mayores *emplean a los obreros por más tiempo*. Eventualmente por el doble de tiempo que la media de las granjas de Iowa. Lo cual, naturalmente, duplica también los *gastos* en trabajo asalariado en este estrato superior sin aumentar en la misma medida la *cantidad de empleados*¹¹. En efecto, los dos estratos superiores de factu-

11 Otro elemento a tener en cuenta es la mayor presencia de trabajo asalariado “de cuello blanco” en las firmas de más envergadura, dedicado tanto a las tareas de seguimiento técnico como a las legales, contables, comerciales y de management en general. La

ración explican el 73% de todo el trabajo rural permanente en el área. Eso no quiere decir que no empleen también trabajadores temporarios. De hecho, emplean el 40% de los operarios estacionales, siendo por lo tanto los principales demandantes de trabajo temporario también. Lo que queremos decir es que las firmas más grandes emplean más trabajadores permanentes que transitorios: a la inversa que todo el resto de las categorías inferiores de granjas, y al contrario del perfil global del estado de Iowa.

Esto tiene que ver con la naturaleza de las tareas que demandan las explotaciones de mayor envergadura económica. Como vimos al principio, las mismas no se reducen al cultivo del suelo, sino que requieren el cuidado mucho más regular de animales -sean cerdos, vacunos o pollos- en su mayoría criados en regímenes de confinamiento. En términos sociales, esto significa que la clase obrera rural de Iowa es mucho más ganadera de lo que sugiere el paisaje agrícola del estado, aunque el tipo de ganadería que desarrollen tenga poco que ver con la que sostienen los tradicionales arrieros de las pampas. No obstante, como se sugiere en este número de los Documentos del CIEA (Capdevielle, 2016) acaso los trabajadores argentinos estén asimilándose cada vez más a sus pares estadounidenses a medida que crece el engorde vacuno a través de los *feed-lots* en nuestras llanuras.

Por otro lado, las empresas más grandes también son las que más demandan trabajo temporario de cuadrillas, identificado por la estadística norteamericana como *"contract work"*. De todos modos, se trata de una modalidad de trabajo muy poco usual en Iowa -sólo el 7,4% de los establecimientos apela a ella- y que tampoco es demasiado significativa entre las granjas de mayor facturación en ventas: no más del 20% la usa.

Más importante es el contratismo de servicios, empleado por el 36,6% de las granjas de Iowa. De todos modos, nada puede saberse a través de los censos agrícolas sobre si las empresas contratadas están basadas en el trabajo de sus propietarios y familiares, o en el de obreros asalariados. Dato acaso más necesario en Iowa que en Buenos Aires, ya que a diferencia del claro predominio del trabajo asalariado en esta actividad del lado argentino exhibido por otras estadísticas (Villulla, 2016), a juzgar por las observaciones en el terreno, en el estado del norte la prestación de servicios de maquinaria parece ser una de las modalidades

presencia de ese tipo de salarios más altos, tiende a elevar los desembolsos por este concepto en estas empresas. Sin embargo, la cantidad relativamente menor de trabajadores de "cuello blanco" respecto a los de "cuello azul" (obreros manuales) a esta escala de operaciones, compensa el promedio y torna menos relevante este factor a los fines explicativos.

más frecuentes de “subsunción formal” del trabajo familiar a las grandes inversiones agrarias, a quienes ofrecen su trabajo –manual e intelectual– y los equipos de su propiedad a través distintos tipos de arreglos.

De todas formas, los establecimientos económicamente más importantes no explican una proporción tan importante entre las granjas que demandan estos servicios: sólo un 13,8% lo hace. Si bien esa proporción de granjas reúne junto al 14,8% del estrato inmediatamente inferior el 64% de todos los gastos en “*customwork*”, se trata en todos los casos de proporciones menores a las que representaba la demanda de “*contract work*”. Además, a diferencia del trabajo asalariado, la contrata de servicios se encuentra distribuida de manera más regular en el conjunto de las granjas de Iowa, muy probablemente por las diversas modalidades de ayuda entre granjeros vecinos en uno u otro momento de la producción, en este caso a cambio de una retribución en dinero.

Cuadro 12. Trabajo contratado por granjas (%) según estrato de facturación, Iowa. 2012.

Estrato de facturación	Granjas con trabajo contratado s/ total	Granjas con trabajo contratado en estrato	Granjas con trabajo contratado s/ las que contratan	Gastos en trabajo contratado sobre total de Iowa
\$1.000.000 o mas	1,5	19,8	20,7	62,6
\$500.000 a \$999.999	1,1	10,5	15,2	13,5
\$250.000 a \$499.999	0,9	7,9	11,7	7,8
\$100.000 a \$249.999	0,7	6,6	9,9	5,3
\$50.000 a \$99.999	0,5	6,0	6,7	3,1
\$25.000 a \$49.999	0,4	5,7	5,0	1,7
\$10.000 a \$24.999	0,4	5,5	5,0	1,1
\$5.000 a \$9.999	0,2	4,8	3,1	0,4
\$2.500 a \$4.999	0,2	5,5	3,0	0,4
\$1.000 a \$2.499	0,2	4,1	2,0	0,3
Menos de \$1.000	1,3	5,4	17,7	3,8
Todas las granjas	-	7,5	-	100,0

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Cuadro 13. Contratismo empleado por granjas según estrato de facturación (%), Iowa. 2012.

Estrato de facturación	Granjas con contratismo s/ total	Granjas con contratismo en estrato	Granjas con contratismo s/ las que contratan	Gastos en contratismo sobre total de Iowa
\$1.000.000 o mas	5,1	64,9	13,8	43,6
\$500.000 a \$999.999	5,5	50,2	14,9	20,6
\$250.000 a \$499.999	5,4	49,3	14,8	14,6
\$100.000 a \$249.999	5,6	49,4	15,3	10,5
\$50.000 a \$99.999	3,9	46,7	10,7	4,7
\$25.000 a \$49.999	2,8	43,1	7,7	2,1
\$10.000 a \$24.999	2,4	35,1	6,5	1,2
\$5.000 a \$9.999	1,3	27,3	3,6	0,4
\$2.500 a \$4.999	0,8	19,8	2,2	0,2
\$1.000 a \$2.499	0,6	17,7	1,7	0,1
Menos de \$1.000	3,2	12,9	8,7	1,9
Todas las granjas		36,7		100,0

Fuente: elaboración propia en base a *Census of Agriculture 2012*, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Volviendo al trabajo asalariado y la acumulación de capital, los datos globales para Iowa indican que los gastos en las remuneraciones a los obreros no abarcan más que el 2,9% de los gastos de todas las *farms* de Iowa, y apenas un 2,2% del valor de todas las ventas comercializadas por este estado del *Corn Belt*. De modo que la inversión en la fuerza de trabajo, es decir, el rubro de los gastos que dinamiza y posibilita –en definitiva- la acumulación de capital, reviste cuantitativamente una importancia marginal para los empresarios agrarios, inversamente proporcional a su relevancia cualitativa como motores directos de la producción. De todos modos, en este punto la burguesía rural argentina le lleva la delantera a sus alter egos del norte: para el negocio sojero –ahora sí tomado aisladamente- los costos laborales representaban para 2008 sólo el 1,5% de su facturación (Villulla, 2015).

La relación entre los salarios y las ganancias rurales en Iowa también se presenta bastante asimétrica: mientras el conjunto de los benefi-

cios capturados por las distintas escalas de granjeros ascendió en 2012 a u\$s 9.779.193.000 –y hemos visto que el 50% de ese monto se concentró en un 7,8 de las “farms”-, los obreros no rescataron del plusvalor creado más que una suma de dinero de 697.719.000. Es decir, sufrieron una tasa de explotación “sucía” –es decir, una aproximación a la misma asumiendo que los salarios expresaron en precio el real valor de la fuerza de trabajo- del 1400%. O lo que es lo mismo: que por cada dólar que los trabajadores se llevaron a sus casas, los empresarios y granjeros se llevaron 14. Esto no debiera sorprender a los empresarios criollos del agronegocio: en 2008, un año de buenos precios, la diferencia entre los salarios y las ganancias en la producción sojera pampeana –sin contar la renta agraria- era de 1 para los trabajadores frente a 24 que iban a parar a los bolsillos del 10% de los empresarios que controlaba el 80% de la producción (Villulla, 2015).

En síntesis, entonces, puede comprobarse que las firmas de mayor envergadura económica –las que explican la producción agrícola/ganadera de Iowa- concentran las mayores cantidades absolutas y relativas de trabajadores asalariados, así como diferentes modalidades de explotación y contrata de mano de obra ajena, incluyendo –si cabe- la subordinación de capas de trabajo familiar mecanizado a través del contratismo de servicios. Y en ese carácter, basan entonces su acumulación de capital en niveles importantes de explotación de obreros asalariados de distinto tipo y contratados bajo diversas modalidades.

Reflexiones finales

La primera apariencia de Iowa es la de un estado farmer y agrícola. De hecho, de alguna manera esa es la imagen que Iowa da de sí mismo. Sin embargo, visto más de cerca, no es tanto ni una cosa ni la otra. Una primera lectura de los datos expuestos a lo largo de estas notas, indicaría que esta zona rural de Estados Unidos presenta una especie de naturaleza “dual”: por un lado, un núcleo duro de grandes empresas agrarias que explican la producción del estado, que controlan cada vez más proporciones de tierra, que concentran las ganancias del sector, y que sustentan su acumulación de capital mediante la explotación de miles de obreros asalariados; y por otro lado, un océano *farmer* a su alrededor, de una gran importancia demográfica, cultural y política, pero con una importancia marginal –individual y como conjunto- en tanto productores o “makers” económicos del Iowa rural. Sin embargo, esa dualidad es sólo un momento de dos universos contrapuestos, cuyo pleno desarrollo se contrapone al

del otro. Por un lado, la desaparición de granjas sigue siendo sostenida, como durante la mayor parte del siglo XX. Por otro lado, esa desaparición de *farms* se cierne justamente sobre las clásicas granjas medianas, mientras que las que toman su lugar en el control del suelo y la producción son las grandes empresas agropecuarias. Y si bien no cuentan con viento a favor, una franja de micro-granjas sobrevive en los márgenes económicos de las praderas del midwest, gracias a una serie de subsidios cruzados con el mundo extra agrario, y a una integración menor a la economía de mercado. En una palabra, lejos de ser un espacio que pueda alojar a todo aquel dispuesto a adaptarse y “emprender” de manera innovadora, el agronegocio capitalista tiende a excluir a las explotaciones pequeñas y medianas en mayor medida cuanto más se integran a su lógica económica y cultural.

Hemos podido ver a través del caso de Iowa que la lógica del agronegocio no se restringe sólo a un determinado tipo de producción, como “portadora” de los males o las promesas del capitalismo agrario. Las ventas generales del estado norteamericano son mucho más variadas que las del maíz. Y justamente la cúpula capitalista de esta zona reúne todo un abanico de producciones agrícolas y ganaderas, entre las que los cerdos ocupan el primer lugar. El caso argentino, donde el agronegocio –como modalidad original del capitalismo agrario– se vinculó mucho más a la agricultura que a la ganadería, y donde a su vez el resultado general ofreció un panorama de una sojización bastante unilateral, habla más bien del relativo subdesarrollo de este esquema de producción agropecuaria en las pampas, aún en sus propios términos. Aunque de todos modos, también en estas latitudes son los capitales de mayor escala los más diversificados productiva y territorialmente. Lo que queremos decir, en última instancia, es que el problema no es sólo “la soja” ni mucho menos, sino las relaciones sociales que supone el agronegocio y sus consecuencias para las mayorías populares agrarias y urbanas en uno u otro lado de América.

En este sentido, es de destacar que en Iowa se comprueba una correlación muy estrecha entre el tamaño económico de las explotaciones –medido por su facturación– y la cantidad de tierra que se controla bajo distintas modalidades. Mientras las que más facturan cuadruplican el promedio de tierra del estado, todas las categorías de pequeñas y medianas usufructan terrenos con dimensiones por debajo de la media. Al mismo tiempo, las explotaciones con mayor facturación no sólo concentran las mayores proporciones de tierra, sino de las ganancias: el 75% de los beneficios agropecuarios del estado quedan en manos del 18% de las granjas que más vendieron en 2012.

Por último, en la medida en que se concentra en estas grandes empresas capitalistas, la producción de alimentos y *commodities* de Iowa se opera centralmente a través de la explotación económica de trabajadores asalariados en relación de dependencia. Es decir, a través de relaciones sociales esencialmente contradictorias, que implican no sólo un antagonismo de base entre el éxito de las ganancias y la pobreza de los salarios, sino también la necesidad estructural de sostener vínculos de poder y de disciplinamiento. En una palabra, intereses bastante más antagonísticos que los que oponen a un *farmer* igual a otro en la competencia por la tierra. Si bien en el conjunto de Iowa sólo el 30% de las *farms* emplea obreros asalariados, entre las firmas de mayor tamaño económico la proporción es bastante distinta: en esa franja el 76,9% de las explotaciones emplea mano de obra asalariada. Además, se trata de trabajadores más permanentes que transitorios, a la inversa que en el resto del estado. Esto tiene que ver justamente con el carácter mixto de la producción de la cúpula capitalista en relación al perfil más agrícola de las pequeñas y medianas escalas. Al mismo tiempo, hemos podido comprobar altos niveles de explotación económica comparando los gastos en salarios de este sector de empresas agrarias y su percepción de beneficios: estos últimos aventajan en un 1400% a los primeros. Además, los trabajadores asalariados no sólo ocupan un lugar marginal en la distribución del ingreso –o más bien, no sólo se encuentran fuertemente explotados en términos económicos– sino que prácticamente no tienen espacio en el universo cultural *farmer*. Esta invisibilización de la verdadera realidad social y los sujetos sobre los cuales descansa la producción de alimentos y ganancias en las praderas de Iowa –con sus secuelas de concentración económica y explotación del trabajo–, resignifica el ideal agrarista progresivo del *farmer* trabajador-productor de alimentos para sí y para otros, y propietario de la tierra y el capital- en un “mito” que dificulta la correcta interpretación y la eventual transformación de una realidad socialmente mucho más compleja y contradictoria. Aunque la invisibilización del trabajo manual y los trabajadores que lo llevan adelante no es privativa de la cultura *farmer* ni mucho menos: también es parte de la cultura más general del agronegocio verificada en las pampas, y acaso de manera más contrastante en la medida en que el sujeto propuesto aquí tiene menos que ver con la agricultura familiar que con el gran empresario “innovador”.

Referencias bibliográficas

- Azcuy Ameghino, Eduardo (2007). "‘Pruebe a nombrar de memoria cinco empresas que estén explotando campos’. Propiedad y renta de la tierra en Argentina a principios del siglo XXI. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 27-28
- Azcuy Ameghino, Eduardo (2012). "La Pampa y el Corn Belt a fines del siglo XIX. Materiales para el estudio comparado de Iowa y Pergamino". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 36
- Azcuy Ameghino, Eduardo y Gabriela Martínez Dougnac (2012). "Producción agrícola, estructura socioeconómica y acción colectiva en la pampa húmeda argentina, 1991-2010". *Revista ALASRU (Nueva -época)*, N° 6, pp. 157-207
- Bailey, Warren (1973). *The one-man farm*. Washington DC, Economic Research Service, USDA
- Barlett, Peggy (1993). *American dreams, rural realities. Family farms in crisis*. Chapel Hill and London. University of North Carolina University Press.
- Barsky, Osvaldo y Alfredo Pucciarelli (1997). *El agro pampeano: fin de un período*. Buenos Aires, Oficina de Publicaciones del CBC
- Basualdo, Eduardo y Khavisse (1993). *El nuevo poder terrateniente*. Buenos Aires, Planeta
- Bonnano, Alessandro (2014). "Agriculture and food in the 2010's." En: Elizabeth Ransom; Conner Bailey y Leif Jensen. *Rural America in a globalizing world. Problems and prospects for the 2010's*. Morgantown. West Virginia University Press
- Capdevielle, Bruno (2016). "La ganadería en tiempos agrícolas: estancamiento, competencias por el uso de la tierra y cambios productivos". *Documentos de Trabajo del CIEA*.
- Constance, Douglas H.; Mary Hendrickson, Philip H. Howard, y William D. Heffernan (2014). "Economic concentration in the agrifood system: impacts on rural communities and emerging responses". En: Elizabeth Ransom; Conner Bailey y Leif Jensen. *Rural America in a globalizing world. Problems and prospects for the 2010's*. Morgantown. West Virginia University Press
- Dudley, Katherin May (2000). *Debt and dispossession. Farm loss in America's Heartland*. Chicago, University of Chicago Press
- Fernández, Diego Ariel (2012). "Historia económica de las variables estructurantes de la agricultura pampeana: cosechas récord, concentración del capital y crisis de la producción chacarera." Tesis Doctoral (mimeo)
- Giarraca, Norma y Miguel Teubal (1993). "El día que la Plaza de Mayo se vistió de campo", en *Realidad Económica* N° 118
- Gras, Carla y Valeria Hernández (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino: del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires, Siglo XXI
- Guptill, Amy y Rick Welsh (2014). "The declining middle of American agriculture: a spatial phenomenon". En: Elizabeth Ransom; Conner Bailey y Leif

- Jensen. *Rural America in a globalizing world. Problems and prospects for the 2010's*. Morgantown. West Virginia University Press
- Hoppe, Robert y James MacDonald (2016). "Small farms in the United States: persistence under pressure". Washington DC, Economic Research Service, USDA
- Hurt, Douglas (1994). *American agriculture: a brief history*. Ames, Iowa State University
- Kautsky, Karl (2002). *La cuestión agraria*. México, Siglo XXI.
- Kulikoff, Allan (1992). *The agrarian origins of American capitalism*. Charlottesville, University Press of Virginia
- Lattuada, Mario (1994) "Una lectura sobre el nuevo poder terrateniente y su significado en la Argentina actual" en *Ruralia* N°5, FLACSO, Buenos Aires
- Lobao, Linda y Katherine Meyer (2001). "The great agricultural transition: crisis, changes and social consequences of Twentieth Century US farming". *Annual Review of Sociology*, N° 27 vol. 1.
- López Castro, Natalia y Javier Balsa (2011). "La agricultura familiar 'moderna'. Caracterización y complejidad de sus formas concretas en la región pampeana". En: López Castro, N. y Prividera, G. (comp) *Repensar la Agricultura Familiar. Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana*. Buenos Aires: CICCUS-INTA
- Neiman, Melina (2008). "Cambios recientes en la agricultura familiar. Un estudio sobre los trabajadores familiares remunerados en la región pampeana argentina". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 28
- Romero Wimer, Fernando (2016). *El imperialismo y el agro argentino. Historia reciente del capital extranjero en el complejo agroalimentario pampeano*. Buenos Aires, UNILA-CIEA-CICCUS
- Villulla, Juan Manuel (2015). *Las cosechas son ajenas. Historia de los trabajadores rurales detrás del agronegocio*. Buenos Aires, Editorial Cienflores
- Villulla, Juan Manuel (2016). "Intermediación laboral en la agricultura pampeana argentina: trabajadores asalariados y contratistas", en *Revista Eutopía* N° 9
- Villulla, Juan Manuel (2011). "Trabajadores asalariados, mano de obra familiar y contratismo. Notas sobre la organización social del trabajo en la agricultura pampeana". En: López Castro, N. y Prividera, G. (comp) *Repensar la Agricultura Familiar. Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana*. Buenos Aires: CICCUS-INTA
- Vogeler, Ingolf (1981). *The myth of the family farm: agribusiness dominance of U.S. agriculture*. Boulder, Colorado, West View Press
- Wothnow, Robert (2011). *Remaking the Heartland: middle America since the 1950's*. Princeton. Princeton University Press.