La coltivazione del mais: aspetti economici e sociali

ADRIANO VAROTTI

Università di Venezia - Venezia

1. L'obiettivo generale che ha orientato lo studio era quello di fornire elementi di conoscenza intorno alle modalità di produzione del mais necessari per la definizione di possibili politiche di stabilizzazione del prezzo del cereale. Sia chiaro, non tutto l'arco delle conoscenze necessarie per la «definizione del prezzo del mais», ma solo gli aspetti connessi alle modalità produttive. L'analisi ha trovato origine ed orientamento nella consapevoleza che l'attributo essenziale del settore agricolo somalo è la rilevante diversità esistente tra le singole unità produttive. Evidentemente ciò è vero per la quasi totalità dei paesi, ma in Somalia le differenze sono ancor più nette e relative ad una più vasta gamma di aspetti. Da qui la necessità di collocarsi in una prospettiva d'analisi intermedia tra la singola azienda da una parte e l'assunzione dell'intero settore come unità dall'altra. In sostanza si è trattato di evidenziare in quale forma e misura ai diversi tipi di aziende corrispondono specifiche organizzazioni produttive del cereale e diverse potenziali risposte alle variazioni del prezzo. Si è cercato altresì di precisare i nessi esistenti tra le caratteristiche economiche e sociali delle singole aziende e le specifiche modalità di produzione del cereale.

Vediamo ora quali sono le variabili aziendali rilevate e, da qui, la tipologia aziendale assunta. Come detto prima, il settore è caratterizzato da una marcata eterogeneità. Questa eterogeneità si esprime e si realizza in una pluralità di aspetti tra loro quasi sempre interconnessi. Quelli da noi rilevati sono:

a) la molteplicità delle produzioni;

b) la pluralità dei rapporti sociali di produzione cioè la diversità dei tipi di lavoro impiegato: salariato, autonomo, colonico;

c) le diversità del contesto fisico;

d) le diversità del contesto istituzionale all'interno del quale opera l'azienda;

e) le relazioni mercantili, cioè le forti differenze esistenti riguardo all'entità e al tipo di scambio mercantile realizzato.

Pur avendo rilevato per ciascuna azienda la totalità delle variabili su indicate, il numero ridotto delle unità esaminate ci ha obbligato nella costruzione della tipologia aziendale ad assumere come elementi definitivi le due sole variabili: forma di conduzione e indirizzo culturale.

Data l'assenza o, quanto meno, irrilevanza di forme di conduzione diverse da quella «a salariati» (cioè di aziende contadine e coloniche) con prevalente indirizzo arboricolo, la combinazione porta a 4 soli insiemi:

A. Aziende a salariati	indirizzo	arboricolo
B. Aziende a salariati	”	seminativo
C. Aziende contadine	”	seminativo
D. Aziende a colonia	”	seminativo

Per chi non è addentro alla terminologia del settore, dirò brevemente che per azienda a salariati si intende quella che in modo esclusivo o prevalente basa i processi lavorativi sul lavoro salariato. All'opposto, le aziende contadine si avvalgono preliminarmente del lavoro del conduttore e dei suoi familiari.

Infine, le aziende coloniche sono per lo più delle modeste superfici inserite in aziende di grandi dimensioni date temporaneamente dal proprietario (concedente) in coltivazione ad altri (il colono). Il colono, concessionario dell'uso del terreno, provvede direttamente all'organizzazione dei processi colturali anche se è abbastanza frequente la partecipazione del proprietario. Ciò che il colono cede al proprietario varia per entità e natura. Nella ricerca i tipi di contributo dati dal colono sono risultati:

1) disponibilità di lavoro presso l'azienda del proprietario. Lavoro pagato anche se ad un valore in genere inferiore rispetto a quello pattuito con i salariati occasionali (in oltre il 50% dei casi);

2) lavoro non pagato. Si tratta quasi sempre della sola sorveglianza alla coltura concedente;

3) parte del prodotto;

4) eccezionalmente anche denaro.

In alcuni casi, in particolare fra i poco frequenti rapporti di colonia che insistono sulle aziende contadine, il rapporto acquista una fisonomia a-economica nel senso che si configura come relazione di solidarietà interparentale o scambio di ospitalità. La controparte è in questi casi il dono che vale come simbolo del riconoscimento da parte del colono dell'autorità del concedente sulla terra da lui coltivata. Nel caso in cui una pluralità di rapporti colonici faceva riferimento ad una stessa famiglia, abbiamo considerato l'insieme delle superfici coltivate dalla stessa famiglia come facenti parte di un'unica unità produttiva.

La natura dei problemi cui la ricerca ha cercato di dare una risposta, dato lo stato presente dell'informazione, ha imposto la raccolta di dati originali. Fondamentalmente — ma non solo — attraverso interviste strutturate ai conduttori aziendali.

In particolare sono state rilevate 45 aziende nei distretti di Afgoi, Merca e Coriolei. È stata effettuata un'altra serie di rilevazioni: interviste a responsabili di enti distrettuali; le caratteristiche di villaggi di contadini e salariati-coloni; e variazioni dei prezzi dei principali prodotti agricoli.

2. Prima di passare ai risultati, è necessario un riferimento all'area in esame. Ciò in quanto, come detto, pur consapevoli della marcata differenziazione territoriale dell'agricoltura somala, i limiti dello studio ci hanno obbligato ad inserire l'analisi empirica in una sola regione agraria: il Basso Shebeli la regione ove più rilevante è la coltivazione del mais. Infatti:

— nella regione viene realizzata circa la metà dell'intera produzione somala;

— al suo interno la coltivazione del mais è predominante (assieme al Basso Giuba è la sola area ove la coltivazione del mais supera per estensione quella del sorgo);

— l'area in esame registra le più alte rese produttive del paese.

3. Vediamo sommariamente le caratteristiche dei diversi tipi di aziende che hanno un più diretto riferimento con la produzione del cereale esaminato.

Aziende a salariati ad indirizzo arboricolo: è questo il gruppo delle aziende di maggiori dimensioni.

In riferimento alla superficie agraria utile i dati emersi sono: 116 ha per il gruppo A; 42 ha per il B; 5 ha per il C; 2,6 ha per il D.

Le aziende A, come era ovvio attendersi, si caratterizzano per una forte concentrazione di investimenti. Tutte hanno disponibilità di approvvigionamento idrico. Circa i 2/3 dispongono di 1 o più pozzi per far fronte ai periodi di «magra» del fiume. La quasi totalità si avvale di motorizzazione propria. Generalizzata è la presenza di strutture residenziali. Nella metà delle stesse risiede il conduttore. Tutte dispongono di salariati fissi ed in numero elevato (circa 20).

Aziende a salariati con indirizzo seminativo: questo gruppo mostra una generalizzata carenza di risorse produttive rispetto al settore arboricolo. Se è vero che dispongono di approvvigionamento idrico, tale approvvigionamento risulta frequentemente precario. Meno di 1/3 di queste aziende dispone di un mezzo meccanico di proprietà (anche se tutte fanno ricorso alla motorizzazione). Interessante notare che la metà di queste affitta il trattore a terzi. Poche le aziende provviste di abitazioni. Solo poco più della metà hanno salariati fissi, sempre comunque in numero ridotto: massimo 4-5.

Le aziende contadine: poco più di 5 ha di superficie utilizzata; mediamente non più di 2-3 ha per singola stagione agraria. Presentano una forte eterogeneità rispetto alle possibilità di irrigazione. Eccezionale è la proprietà del mezzo meccanico. Esiste una marcata variabilità riguardo all'entità del lavoro extrafamiliare impiegato.

Le aziende coloniche: limitata è la superficie di cui dispongono; l'unità oggetto di rapporto colonico corrisponde quasi sempre a meno di 1 ha. La maggior parte sono inscritte in aziende di tipo A. L'80% di queste ospita unità coloniche ed in numero elevato: in media 20 per stagione agraria. Sono presenti in circa la metà delle aziende B ma in numero ben più limitato (9 in media). In alcuni casi il rapporto di colonia si instaura anche con aziende contadine.

I diversi contesti ospitanti sono la causa prima delle marcate disparità riguardo alle risorse disponibili. Un dato che ha sorpreso: rilevante è il ricorso al lavoro extrafamiliare.

4. Veniamo alla prima delle domande che si è posta la ricerca: chi produce mais?

Nella stagione del Gù la quasi totalità delle aziende; circa la metà in quella del Deer. In poco meno della metà delle aziende il mais poi viene coltivato in entrambe le stagioni. Le sole aziende che in una certa misura (circa 1/3) non coltivano il cereale sono quelle ad indirizzo prevalentemente arboricolo. È vero però che oltre i 4/5 di queste ospitano al loro interno unità coloniche nelle quali il mais si presenta come monocultura.

Passando all'estensione relativa della coltura, esistono però delle differenze — anche marcate — tra i diversi tipi di azienda.

Se prendiamo come indicatore sintetico della presenza del cereale il rapporto tra la somma delle superfici coltivate a mais nelle due stagioni agrarie e la superficie potenzialmente coltivabile (S.A.U x 2) troviano infatti scarti notevoli:

4% per A; 27% per B; 43% per C; 63% per D.

La superficie coltivata a mais nella passata stagione del Gù è risultata pari a:

8 ha per A; 17 ha per B; 3 ha per C; 1,5 ha per D.

Per le aziende del tipo A la coltura del mais direttamente espletata rappresenta un elemento subordinato nelle strategie aziendali. In genere trova coltivazione nell'intervallo tra 2 colture arboree. Nelle aziende B il mais, pur costituendo solo 1/3 della S.A.U. potenziale, data la diffusione della pratica del maggese, costituisce il principale obiettivo economico.

Il valore sopra riportato per le aziende contadine testimonia la posizione centrale che essa ricopre nelle scelte produttive.

Infine per le aziende coloniche si può parlare di una sorta di monocultura.

5. Relativemente alle modalità di coltivazione ci troviamo di fronte a gravi e diffuse carenze e ciò per la totalità delle operazioni colturali. Anche nelle aziende a maggior investimento sono state rilevate pratiche colturali tipiche dell'agricoltura tradizionale (praticamente assente la concimazione; scarsissimo l'uso di antiparassitari, spesso il seme è di bassa qualità; etc.).

Esistono naturalmente differenze ed anche marcate tra i diversi tipi di aziende. Differenze che si traducono in diverse rese produttive.

Così per la stagione del Gù passato i dati indicano le seguenti rese:
A: 15 qt; B: 9 qt; C: 4 qt; D: 5 qt.

6. Evidentemente i costi sostenuti presentano valori differenziati. Questi ricalcano le diversità nelle modalità tecniche di coltivazione. Così ai più complessi processi delle aziende del gruppo A corrisponde il massimo costo per unità di superficie.

Va detto che le differenze tra i costi riflettono in modo sicuramente rilevante anche diversità nei costi unitari sostenuti a parità di beni e servizi utilizzati.

Se passiamo dai costi per ha ai costi per qt troviamo due prevedibili ordini di variazioni:

1) si riducono le differenze tra i vari tipi di aziende;

2) si registra un'inversione nella gerarchia. Alle aziende che sostengono massimi costi per ha corrispondono i minimi costi per qt.

La ricerca ha evidenziato la forte dipendenza delle aziende coloniche dal mercato del lavoro: una percentuale elevata del lavoro aziendale colonico viene espletato da lavoratori extraziendali; ciò deriva dall'obbligo del colono a dare la precedenza alle esigenze dell'azienda del proprietario. Ci troviamo quindi di fronte ad un intricato e apparentemente paradossale rete di relazioni economiche. In sostanza è come se la grande azienda pagando l'alienazione temporanea di una sua parte, scarica sui coloni le precarietà dell'offerta di lavoro.

7. Relativamente alla destinazione d'uso del prodotto si registrano delle radicali differenze. Un solo settore si confronta con il mais prodotto in termini di merce: quello a salariati ad indirizzo seminativo. All'opposto le aziende contadine e coloniche utlizzano il cereale quasi esclusivamente per soddisfare le esigenze familiari. È presente però tra le aziende coloniche anche la vendita seppur in proporzione contenuta: pari a circa 1/4 del prodotto. Le aziende a salariati ad indirizzo arboricolo a differenza di quelle a seminativo, pur producendo mediamente intorno a 200 qt, immettono sul mercato solo una parte del raccolto. Una quantità non trascurabile viene venduta a prezzo di costo ai propri dipendenti o direttamente usata per soddisfare le loro esigenze alimentari. Troviamo quindi una sottrazione

di profitto potenziale allo scopo di far fronte alla instabilità dell'offerta di lavoro. Va poi segnata la forte oscilazzione del prezzo del cereale: variazioni anche del 200% nell'arco di pochi mesi.

8. Assumendo come prezzo di riferimento il prezzo pagato dall'Ente predisposto all'ammasso nell'ottobre passato (pari a 1500 sh.) e la vendita totale del prodotto realizzato la ricerca evidenzia le seguenti situazioni:

a) per le aziende A la differenza tra ricavi e costi si traduce in 6000 sh × ha, adeguata per remunerare la vendita ed i capitali investiti;

b) per le aziende B, quelle che hanno nella vendita del mais uno dei principali obiettivi produttivi, la differenza è praticamente nulla;

c) per le aziende contadine il ricavo risulta pari a 2000 sh. In questo computo non è inclusa, però, la remunerazione del lavoro familiare;

d) per le aziende coloniche si ha una situazione decisamente più favorevole: 3000 sh.

Ora dividendo i redditi di questi due ultimi tipi di azienda per le giornate di lavoro familiare otteniamo l'ammontare della retribuzione corrispondente al lavoro autonomo.

Nelle ipotesi fatte abbiamo per il settore contadino un retribuzione pari a 30 sh. per ora. Cioè è come se il contadino realizzasse (per il tramite del mais consumato) lavorando sul suo campo una retribuzione indiretta pari circa alla metà di quella che otterrebbe impiegandosi come lavoratore dipendente.

Ripetendo il computo per il settore a colonia, troviamo all'opposto una «sovraremunerazione» di 120 sh.; il doppio della remunerazione del lavoro salariato e il triplo di quella che mediamente viene loro corrisposta.

9. Vorrei terminare facendo alcune sottolineature tese a marcare la crucialità di un intervento sul settore della produzione in esame. Come si è visto una contrazione del prezzo determinerebbe effetti sicuramente ed immediatamente negativi:

a) causerebbe un disinvestimento nel gruppo delle aziende B, il settore ove si concentrano maggiormente i nuovi insediamenti agricoli;

b) l'abbassamento del prezzo determinerebbe un'accelerazione nei processi di esodo del settore. Si tradurrebbe in un aggravamento di quello che forse è il maggior problema del Paese: la forte crescita urbana;

c) solo il settore A, fortemente dipendente dall'offerta di lavoro, se ne avvantaggerebbe.

È evidente che la politica di intervento nello specifico settore produttivo non dovrebbe limitarsi alle sole azioni, pur necessarie tese a contenere la brusca caduta del prezzo a seguito di improvvisi ed aleatori incrementi dell'offerta sia interna (il buon andamento stagionale) che esterna (l'ingresso di rilevanti quantità di mais e altri cereali sotto forma di aiuti). È necessaria anche una politica tesa al potenziamento delle organizzazioni produttive.

In sintesi quello che è auspicabile, per un futuro immediato non è un aumento del prezzo sopra indicato ma una sua riduzione che sia però, affiancata da un incremento più che proporzionale della produttività dei fattori impiegati.