

JOSÉ ANTONIO SEGRELLES SERRANO

ALLEVAMENTO, SUBORDINAZIONE E CAPITALISMO IN SPAGNA

I cambiamenti avvenuti in Spagna nel settore agricolo e zootecnico nell'arco di poco più di trent'anni sono stati, a dir poco, straordinari.

La responsabilità di questa trasformazione è da ascrivere, senza dubbio alcuno, alla determinante penetrazione del capitalismo nelle strutture produttive di questo settore.

La scelta che ha privilegiato l'investimento di capitali in luogo della manodopera, l'inserimento nei circuiti commerciali internazionali, l'intensificazione della produzione hanno favorito la razionalizzazione della produzione di proteine animali e, di conseguenza, un approvvigionamento costante della popolazione a prezzi relativamente contenuti.

Con altrettanta certezza, peraltro, questo processo relega il settore dell'allevamento in Spagna nei ristretti confini della subordinazione, della dipendenza da decisioni straniere e del condizionamento da interscambi commerciali disomogenei.

In tale contesto, l'impresa familiare continua a dibattersi in un'obiettiva situazione di crisi, assoggettata com'è a criteri di mera e ingiusta razionalità economica che privilegiano, in aderenza a canoni ormai storicamente sperimentati, esclusivamente il massimo profitto e l'accumulazione del capitale da parte delle grandi industrie, molte delle quali a carattere multinazionale.

Le piccole e medie imprese familiari non sono in grado di competere con quelle di grandi dimensioni, a motivo della estrema difficoltà di acquisire tecnologia d'avanguardia e di accedere ai mercati; d'altra parte, è anche vero che non tutto deve, sempre, essere valutato soltanto in termini economici, ovvero di esclusiva redditività.

Piuttosto, vanno tenuti nel debito conto i problemi sociali, altrimenti la società contadina rischia di estinguersi, a tutto vantaggio di un contesto rurale monopolizzato da macroimprese disumanizzate. Per evitare questa vera e propria catastrofe, è indispensabile l'intervento dello stato in termini di incentivi fiscali, finanziamenti, adeguamento delle strutture agricole e impulso al lavoro collettivo.

La crisi del settore agro-pastorale tradizionale. — Il «Piano di consolidamento» del 1959, varato durante il regime franchista, ha rappresentato il punto d'arrivo di un progetto che ha rafforzato il modo di produzione capitalistico in Spagna, modificando gli assetti socioeconomici del paese.

Fra la seconda metà degli anni '50 e i primi anni '60 si verifica un esodo dalle campagne senza precedenti, l'incremento demografico assume un ritmo vertiginoso, il livello di urbanizzazione subisce un'accelerazione, i comparti dell'industria e dei servizi ricevono il massimo impulso, i trasporti conoscono un significativo sviluppo e, infine, il turismo inizia a configurarsi come un fenomeno di massa.

Tutto ciò produce, come necessaria conseguenza, l'aumento del reddito e del potere d'acquisto dei cittadini, che determina, a sua volta, l'aumento della domanda di prodotti alimentari, soprattutto di carni da allevamento.

L'impennata della domanda di prodotti agricoli e di allevamento e il contemporaneo travaso della manodopera rurale nell'industria e nei servizi urbani, unitamente ad altri fattori, provoca la crisi dell'agricoltura tradizionale, caratterizzata da uno sfruttamento estensivo, una ridotta capitalizzazione e un accentuato autoapprovvigionamento. Il conseguente innalzamento dei salari del settore agricolo, causato dall'esodo, e l'esigenza di far fronte alla domanda generale di prodotti rendono necessarie la meccanizzazione del lavoro agricolo e l'intensificazione dei metodi di produzione. La meccanizzazione agricola produce effetti indubbiamente positivi per quel che riguarda le imprese che impiegano lavoratori salariati; le imprese familiari (che non hanno dipendenti salariati) non ne traggono un beneficio economico diretto, piuttosto il vantaggio di ridurre i tempi di lavoro in modo da poter esercitare attività parallele e incrementare così il reddito della famiglia contadina (Pes Guixa, 1982). Fra di esse, la più comune è quella dell'allevamento intensivo di suini, pollame e, da ultimo, vitelli.

In effetti, l'esigenza di occupare *in toto* la giornata lavorativa, di incrementare i guadagni e di far fronte all'aumento quantitativo e qualitativo della domanda, induce a modificare l'impostazione tradizionale; l'allevamento si guadagna così ampio spazio nei circuiti commerciali dal momento in cui vengono intensificati i metodi di produzione. Si assiste a una diversificazione del bestiame, al cambiamento delle zone di pascolo e, in definitiva, al rivoluzionamento del sistema spagnolo dell'allevamento. Ciò non è certo dovuto a dinamiche evolutive interne dell'azienda agropastorale, bensì all'ingresso del capitale nel settore e alle innovazioni tecnologiche che esso porta con sé.

Verso la metà degli anni '60, il settore dell'allevamento continua a conoscere forme di sfruttamento crescenti, sino a perdere quel carattere estensivo che lo legava al territorio, trincerandosi dietro una politica diffidente e allineata alle direttive della Banca Mondiale e della FAO, contenute in una serie di relazioni sullo sviluppo dell'agricoltura spagnola (1966-67). In questi documenti si facevano pressioni sull'amministrazione affinché il modello pastorale estensivo venisse trasformato in una forma di allevamento di tipo

intensivo, che utilizzasse mangimi di importazione, come cereali e soia, da acquistare in un mercato gestito dagli Stati Uniti in regime di monopolio.

E' emblematico, a questo riguardo, che in quelle relazioni venisse raccomandato di incrementare il consumo di carne, in particolare bovina e ovina. E' noto, peraltro, che ogni incremento della domanda provoca una lievitazione dei prezzi che, inevitabilmente, induce mutamenti nel tipo dei consumi. Ne discende che una situazione di questo tipo provocherebbe uno spostamento della preferenza verso la carne di maiale e di pollo, animali la cui alimentazione è costituita da mangimi specifici, i cui componenti sono formati da materie prime quasi esclusivamente d'importazione.

Sull'argomento si sono appuntate le critiche di alcuni autori (Gómez Manzanares, 1967; Velarde Fuertes, 1967), i quali hanno accusato quelle relazioni di suggerire traguardi politici, piuttosto che attinenti all'agricoltura, riconoscendo loro, tuttavia, taluni aspetti positivi: ad esempio, il merito di evidenziare i limiti del settore dell'allevamento spagnolo (rendimento insufficiente, scarsa qualità delle razze, sfruttamento poco razionale, ridotto livello tecnico, irrazionale commercializzazione) e di sostenere, forse con eccessivo entusiasmo, l'idea che la produzione di bestiame avrebbe dovuto abbandonare la sua posizione subordinata nel contesto dell'economia agricola. Nel 1960, il contributo dell'allevamento alla produzione agricola finale rappresenta il 30%, mentre oggi supera di poco il 40%.

Il modello di allevamento statunitense – basato sulla somministrazione di mais e soia a specie particolarmente idonee quali i suini e il pollame da carne – è stato esportato in tutti i paesi sviluppati allo scopo di convertire in modo redditizio quei vegetali in carne.

L'attuale sistema trova origine, pertanto, nell'esigenza, avvertita dagli Stati Uniti sin dagli anni precedenti alla seconda guerra mondiale, di trovare nuovi sbocchi di mercato a motivo della perdurante sovrapproduzione.

All'indomani del conflitto, gli Stati Uniti rifornirono massicciamente di prodotti agricoli sia i paesi europei sia il Giappone. Tuttavia quelle cessioni, che rispondevano, nella fase contingente, all'urgenza di far fronte alle necessità del dopoguerra, sono divenute, con il tempo, un commercio redditizio.

A partire dagli anni '50, infatti, le innovazioni intervenute, in tutti questi paesi, nel settore dell'allevamento, si fondano sull'impiego da una parte della genetica, dall'altra di formule alimentari basate essenzialmente sul modello statunitense. Ne consegue, pertanto, la scelta obbligata di importare quantitativi sempre crescenti di materie prime.

La stessa situazione si è verificata in Spagna. Difatti, il suo coinvolgimento in questa dinamica capitalistica iniziò con l'arrivo delle eccedenze nordamericane a seguito degli accordi di cooperazione e di mutua assistenza del 1953. In tempi brevi, alle donazioni previste dal «Programma alimentare per la pace» si sostituì la «vendita in cambio di dollari», espressione, questa, attribuita da C. Tio Saralegui a H. Humphrey, vicepresidente degli Stati Uniti nel 1964 (Tio Saralegui, 1978).

In questo modo, si instaura un duplice canale di bisogni. Gli Stati Uniti sono costretti a esportare per evitare che si inceppino i meccanismi dei comparti cerealicolo e oleario. I paesi sviluppati, da parte loro, hanno necessità di importare queste materie prime se vogliono garantire la somministrazione di proteine e di calorie a un allevamento che si fa sempre più intensivo, in ragione dell'impiego oramai generalizzato di stalle organizzate. Questo legame inevitabile fa degli Stati Uniti il principale fornitore mondiale di granturco e di soia, accreditandoli di un ruolo strategico essenziale, dal momento che il controllo delle risorse alimentari di altri paesi può costituire un'arma più efficace di quelle della propaganda e della supremazia militare. Non è esagerato affermare, a questo riguardo, che il settore dell'allevamento, in Europa così come in Giappone, è saldamente nelle mani degli Stati Uniti per il tramite di compagnie multinazionali potenti e aggressive (Cargill, Continental Grain, Central Soya, ecc.) che allungano i tentacoli del capitalismo in tutto il mondo, permettendo così agli Stati Uniti di instaurare un regime monopolistico.

Non a caso, nel 1978, il settimanale francese «Le point» ha pubblicato un articolo che titolava *I padroni della soia domineranno il mondo* (Tio Saralegui, 1978).

A ben guardare, le minacce e le rappresaglie – in vero non infrequenti – esercitate dagli Stati Uniti ogni volta che l'Europa ha inteso incrementare la produzione di colture idonee alla nutrizione animale o porre freno alla loro importazione sono la migliore riprova dell'importanza politico-economica di questo settore commerciale e della asfissiante dipendenza dall'estero dei paesi sviluppati.

Fino agli inizi degli anni '70, la soia per gli allevamenti spagnoli veniva importata esclusivamente dagli Stati Uniti. Ciò equivale a una condizione di rischio permanente per la produzione ovina e bovina spagnola, la quale è esposta ai contraccolpi delle oscillazioni dei prezzi o dei problemi di approvvigionamento legati alle strategie politiche. Un caso del genere si è verificato nel 1973, allorché gli Stati Uniti decretarono, con decisione unilaterale, l'embargo delle esportazioni di soia, fatto che determinò l'impennata dei prezzi. A tali eventi è legato anche l'affacciarsi, sullo scenario mondiale, di altri paesi fornitori.

Nel 1974, la Spagna dipendeva dagli Stati Uniti per l'84% delle importazioni di semi oleosi, percentuale che, l'anno successivo, scese al 63%. Da quel momento, fino ai nostri giorni, il 40% degli ordinativi spagnoli si orienta verso Brasile, Argentina e, in misura minore, Paraguay. Anche se l'offerta è ormai diversificata, tuttavia la presenza degli Stati Uniti continua a essere preponderante, con una percentuale che non scende sotto il 60%.

Si tratta, in realtà, di un decremento solo apparente, dal momento che, nella gran parte dei casi, la produzione e l'esportazione agricole dell'America Centrale e Meridionale sono controllate da multinazionali statunitensi che monopolizzano la distribuzione e sono in grado di modificare i prezzi in ragione dei propri interessi. Monopolio e supremazia vanno di pari pas-

so. Emblematici i contrasti insorti qualche anno fa tra Stati Uniti e Unione Europea a proposito dell'approvvigionamento di mais della Spagna dopo l'ingresso del paese iberico nella Comunità Europea («El País», Madrid, 27 agosto 1988).

In qualche misura, questa subordinazione agli Stati Uniti va cambiando da quando il mais statunitense non può entrare in Spagna senza le particolari riduzioni tariffarie comunitarie. Per ciò che riguarda l'importazione, gli Stati Uniti pretendono che la Spagna tenga fede ai suoi impegni commerciali, però gli acquisti di cereali si vanno orientando progressivamente verso paesi dell'Unione Europea come la Francia e la Gran Bretagna, mentre quelli di prodotti succedanei per la produzione di mangimi composti verso l'Asia («El País», Madrid, 21 gennaio 1990).

L'allevamento tradizionale è, in conseguenza di questa evoluzione, precipitato in una crisi profonda, proprio nel momento in cui i nuovi metodi di sfruttamento del bestiame comportano un significativo aumento della produttività e del rendimento – che però ne fa un sistema dipendente e squilibrato (Rodríguez Zúñiga, 1980), sempre attento all'andamento dei prezzi del mercato internazionale, controllati da pochi gruppi potenti, e alle fluttuazioni della moneta.

Lo stato di dipendenza dell'allevamento spagnolo non attiene soltanto al problema degli alimenti naturali destinati al bestiame; esso è legato, altresì, alla necessità di importare materie prime indispensabili per la produzione dei mangimi composti. Il nuovo sistema di allevamento privilegia razze precoci ad alto rendimento, penalizzando il bestiame nazionale che, ormai da secoli, si è acclimatato nella Penisola Iberica e rendendo la produzione spagnola schiava della genetica straniera, tanto statunitense quanto europea. Non solo, ma la stessa salute degli animali, le tecniche per il loro governo e anche le strutture e gli impianti dipendono da imprese straniere, soprattutto statunitensi, britanniche, francesi, olandesi, danesi, tedesche e belghe.

Il nuovo modello zootecnico, nel quale tutto – materie prime, genetica e tecnologia – è di importazione, e al tempo stesso la latitanza di una politica razionale dell'allevamento in Spagna, mettono in crisi il sistema tradizionale, estensivo e familiare, causando, oltretutto, il depauperamento di risorse agricole disponibili, rinnovabili e meno costose.

Il pesante costo economico e l'asservimento alle decisioni straniere hanno indotto altri settori, negli ultimi anni, a prendere coscienza della drammatica situazione. Di qui, gli sforzi per potenziare l'allevamento estensivo e di montagna (Regio Decreto 464/1979 del 2 febbraio; Regio Decreto 1552/1984 del 1 agosto) e dare impulso alle razze nazionali (Provvedimento del 31 marzo 1979).

La dipendenza genetica e lo spreco energetico hanno fatto sì che molte coscienze si scuotessero dal loro torpore; già alla fine degli anni '60 fu sollevata la questione se fosse più conveniente la politica dell'importazione di bestiame selezionato o quella del miglioramento delle razze nazionali.

I più si pronunciano a favore dell'esigenza di potenziare l'allevamento

nazionale – di carattere estensivo e legato alla terra – per due buone ragioni: non solo per impiegare al meglio le risorse naturali rinnovabili e liberarsi dalla dipendenza dell'estero, ma, soprattutto, per porre un freno alla completa degenerazione della razza e creare un ceppo genetico puro, evitando improbabili connubi di razze e di incroci.

La crisi del settore agro-pastorale moderno. – Con la diffusione del capitalismo agrario, il settore agropastorale abbandona le sue caratteristiche tradizionali, inizia a produrre i generi richiesti dal mercato e, con il denaro ricavato, acquista altri beni che gli permetteranno di sopravvivere e di continuare a produrre. In poche parole, si adegua alla formula P-D-P (prodotto-denaro-prodotto). In maniera graduale, le imprese che dispongono di mezzi maggiori si adattano a un sistema di produzione di mercato di stampo capitalista e seguono lo schema D-P-D (denaro iniziale-prodotto-denaro finale).

A quest'ultimo schema si accede attraverso l'impiego del capitale accumulato in attività urbane, con le proprie forze in termini di lavoro e di capitale, o facendo ricorso al credito (García Ramón e Tulla, 1981). Gli investimenti costituiscono il punto di partenza per la produzione, su larga scala, di beni che consentano, a loro volta, di ottenere benefici.

L'agricoltura moderna ha pertanto oramai abbandonato lo sfruttamento dei cicli biologici e l'abitudine al reimpiego; essa punta tutto sull'interscambio, sull'adozione di tecniche standardizzate, sull'utilizzazione di energia non riciclabile e, infine, sull'investimento massiccio e indiscriminato di capitali. Non si può negare che i nuovi metodi accrescano la produttività e il rendimento; è altrettanto vero, però, che in questo modo l'agricoltura diviene un settore completamente dipendente e sottomesso agli alti e bassi del mercato.

Il vorticoso ciclo produttivo innescato da una tale impostazione non coinvolge, però, alla stessa maniera, tutte le imprese agricole. A fronte di siffatto complesso produttivo, l'impresa familiare – che non dispone di manodopera salariata e che, di regola, si identifica con quella che definiamo «piccola proprietà contadina» – resta imprigionata in questa fase intermedia nella quale è costretta ad assoggettarsi alla regola dello scambio prodotto-moneta. Le piccole imprese familiari non sono in grado di fare fronte alle moderne esigenze di produzione, al punto che la loro stessa sopravvivenza ne risulta minacciata.

Lo strapotere dell'industria agroalimentare, sempre più condizionata dal capitale transnazionale, relega il piccolo produttore in un ruolo marginale, lo riduce a mero fornitore dell'industria di trasformazione, talché questi non produce ormai quasi più beni finali e resta escluso da quella rivalutazione che comportano, invece, la lavorazione e la commercializzazione dei prodotti.

La crisi energetica della prima metà degli anni '70 ha costituito il prodromo di uno scenario evolutivo che, progressivamente, ha dato luogo a conseguenze determinanti. L'aumento inarrestabile degli investimenti di beni

acquisiti al di fuori del comparto agricolo e la moderata quotazione dei prodotti agroalimentari hanno interagito, penalizzando pesantemente il reddito dell'impresa familiare.

Questo stato di cose si è andato gradatamente deteriorando, fino a rendere l'attività agricola familiare problematica e antieconomica (Etxezarreta Zubizarreta, 1985).

Avuto riguardo alla progressiva erosione subita dal reimpiego delle risorse agricole, il divario fra produzione finale agricola e produzione complessiva agricola ($PFA \times 100/PCA$) raggiunge, negli ultimi anni, percentuali superiori all'80%.

Attualmente, per quanto concerne la produzione finale agricola, le spese non attinenti al comparto agricolo gravano per una percentuale superiore al 40%. La quota più rilevante di esse, quasi il 50%, si riferisce agli acquisti di mangimi composti per l'alimentazione del bestiame. Seguono, con percentuali più basse, i fertilizzanti, le risorse energetiche e la manutenzione dei macchinari.

In questo contesto, va anche rilevato che la grave penuria di liquidità che attanaglia le piccole imprese le obbliga – per esigenze di ammodernamento e di adeguamento degli impianti – a chiedere crediti a tassi d'interesse molto elevati, precipitando così in un meccanismo perverso dal quale difficilmente riescono a liberarsi.

La crisi dell'allevamento si manifesta un po' più tardi, quando l'impoverimento delle famiglie contadine in numerose zone del paese favorisce l'insediamento delle fattorie in forma industriale, che consentono di realizzare maggiori profitti, integrando così quelli derivanti dalla sola attività agricola. Le fattorie a conduzione familiare che si orientano verso l'allevamento intensivo non riescono però a fare fronte alle fluttuazioni repentine dei prezzi.

Nel caso dell'allevamento dei suini, alle consuete oscillazioni cicliche delle quotazioni (Wienberg e Sobrino, 1958; Caldentey Albert, 1980), si vanno ad aggiungere taluni fattori congiunturali come la strategia commerciale delle grandi imprese, lo squilibrio degli interscambi con l'Unione Europea, l'insorgere di affezioni epizootiche che provocano crolli dei prezzi con conseguenze irreversibili per i piccoli produttori.

La pollicoltura da carne, che ha già un mercato limitato, è costretta, oltretutto, a sopportare il calo dei prezzi per periodi talmente prolungati che, in pratica, ha dovuto assistere alla scomparsa della produzione indipendente; tant'è vero che quasi tutto il settore deve sottostare a formule di integrazione verticale.

Il futuro che si prospetta per le imprese familiari non è certo dei più rosei, a causa di molteplici fattori: il problema dei prezzi, la difficoltà di accedere alle tecnologie avanzate, l'esclusione dai circuiti della trasformazione e della commercializzazione dei prodotti, l'impossibilità di utilizzare economie di scala e di produrre con costi bassi, la concorrenza delle grandi imprese e, ultima ma non meno rilevante, la stessa politica del governo, che

manifesta chiaro l'intento di ridurre l'attivo del settore agricolo. L'attuale, difficile congiuntura economica consente solo ai più forti di sopravvivere, costringendo l'impresa indipendente a sottomettersi al giogo di un sistema di oligopolio che governa ogni anello della catena produttiva.

Le prospettive di liberalizzazione dei mercati e l'abrogazione delle sovvenzioni pubbliche per la produzione zootecnica – aspetti, questi, auspicati dagli Stati Uniti nel quadro dell'Accordo generale sulle tariffe e sugli scambi (GATT) – contribuiscono ad accentuare il pessimismo.

Il settore agricolo europeo si fonda sull'impresa familiare e conserva un carico sociale assai rilevante; viceversa, in quelli degli Stati Uniti e di altri paesi, predominano le grandi imprese. Ciò rende l'agricoltura europea meno competitiva, ma non per questo meno efficace. L'impresa familiare, infatti, può risultare produttiva e redditizia se strutturata in dimensioni ottimali e se sostenuta dallo stato attraverso sovvenzioni o crediti a tassi non elevati che le consentano di acquistare tecnologie, come accade nei Paesi Bassi.

Il divario fra il settore zootecnico olandese e l'omologo spagnolo è tuttavia considerevole, e per le imprese familiari spagnole si prospettano tempi difficili: coloro che non riusciranno a sostenere la competizione o, meglio, i più poveri sono destinati a soccombere, a meno che non siano disposti a integrarsi nelle catene produttive delle imprese trainanti del settore, come accade da qualche decina di anni, oppure risolversi al cooperativismo.

Il cooperativismo di grandi dimensioni consente ai piccoli agricoltori e allevatori di far uso della moderna tecnologia, ovviare alle difficoltà che comporta l'approvvigionamento individuale di materie prime, approfittare dei vantaggi derivanti dalla concentrazione dell'offerta, partecipare al valore aggiunto derivato dalla trasformazione e commercializzazione dei prodotti e dal meccanismo di fissazione dei prezzi, affrontare da posizioni più protette i rischi del mercato; ciò che significa, in ultima analisi, restare nel settore senza perdere il carattere di impresa e godere di profitti adeguati.

L'integrazione verticale nell'allevamento intensivo. – Dal momento che l'integrazione verticale nella zootecnia è il risultato inevitabile dello sviluppo del sistema economico capitalista – il quale tende a intensificare la produzione e il legame fra settore primario e industria (Gamiz López, 1976) e si risolve nell'allevamento per conto di terzi di determinate specie di bestiame – i rapporti di produzione mutano radicalmente a causa dell'instaurazione di nuove relazioni fra i produttori, i fornitori e i soggetti che trasformano la produzione e la commercializzano. Gli ingranaggi del meccanismo dell'integrazione danno luogo al netto predominio del capitale e all'inevitabile trasferimento dei mezzi di produzione; tutto ciò configura, nell'attuale momento, uno scenario caratterizzato da pesanti effetti socioeconomici.

Al fenomeno dell'integrazione sono peraltro da ricondurre conseguenze positive e negative (Segrelles Serrano, 1990). Questa formula consente di estendere l'allevamento intensivo a zone dove esso non è diffuso (Langreo Navarro, 1978) e sollecita l'incremento della produzione di carni, con la con-

seguinte diminuzione dei prezzi al consumo. Essa favorisce, al tempo stesso, l'introduzione di tecnologie d'avanguardia e di criteri imprenditoriali che permettano di conseguire gradi elevati di produttività e, congiuntamente, l'ottimizzazione dei canali di distribuzione. La stessa formula, mentre tollera la presenza degli allevatori nel settore e nell'ambiente rurale, consente di evitare i rischi del mercato. Nelle zone depresse, o nelle quali l'agricoltura non è sviluppata a sufficienza, numerosi agricoltori hanno la possibilità di incrementare i loro guadagni installando fattorie per l'esercizio *part time* della pastorizia. In tal modo, anche senza dedicare tempo eccessivo all'attività, si possono creare occasioni di guadagno non indifferenti.

Questi indiscutibili vantaggi non devono, però, portare a trascurare alcune pesanti realtà. All'inizio, il fattore acquistava le biade, i medicinali e gli animali presso le industrie di concentrati, poiché queste erano legate a filo doppio con le multinazionali che controllavano le materie prime e la genetica. Il fattore era proprietario del bestiame e dei mezzi di produzione, gestiva l'attività in proprio e si assumeva i rischi del mercato.

Con il passare del tempo, le crisi che si succedono danneggiano le imprese a capitale limitato, mentre le grandi industrie iniziano a dominare il mercato e impongono contratti di appalto di servizi, vale a dire l'integrazione verticale nella sua attuale accezione. L'impresa integratrice è la proprietaria degli animali, degli alimenti e dei prodotti zoosanitari e li somministra, insieme con l'assistenza veterinaria e tecnica, all'allevatore. Quest'ultimo mette a disposizione le strutture e la manodopera, ma, non possedendo i mezzi di produzione, resta privo di autonomia e di poteri decisionali, e non si assume pertanto alcun rischio.

E' evidente che, grazie a questi meccanismi, l'impresa integratrice è in grado di produrre utili in tempi molto limitati. non ha bisogno di investimenti urgenti per portare a termine i cicli produttivi, riduce le spese al minimo, non deve fronteggiare controversie di lavoro, non è tenuta al pagamento dei contributi poiché l'allevatore non è da considerare dipendente, gestisce un notevole potere economico, detiene il controllo dei prezzi, della produzione e dei mercati. Risiede in tutto questo la contraddizione fra l'apologia del mercato e la manipolazione esercitata dalle grandi multinazionali del settore sui meccanismi di domanda e di offerta, nell'ottica costante della salvaguardia dei propri interessi economici o strategici.

Viceversa, l'allevatore si trova a essere fagocitato dal processo d'integrazione a causa di circostanze, comunque sfavorevoli, di carattere congiunturale o strutturale indipendenti dalla sua volontà, per cui gli resta una sola alternativa: soccombere o integrarsi. In cambio della prospettiva di evitare rischi e di proseguire un'attività che gli assicuri un reddito complementare, egli rinuncia alla libertà d'impresa e alla possibilità di influire sul rapporto offerta-domanda, sacrificato sempre di più sugli altari della ricerca del massimo profitto, dell'accumulazione di capitali e della redditività esasperata. Ne consegue che l'integrazione è destinata a provocare una «forma di proletarizzazione subdola e strisciante» (Gamiz López, 1976).

La sua posizione sovraordinata consente all'azienda integratrice di dettare le sue condizioni, favorita in questo dal vuoto legislativo. Soltanto il governo della Regione autonoma di Catalogna ha legiferato su quest'argomento prima che intervenissero i repentini mutamenti nei processi produttivi, con l'intento di conferire la massima trasparenza e parità possibili ai rapporti giuridici fra i due contraenti, ovvero l'allevatore integrato e l'impresa integratrice.

A prescindere dagli aspetti legislativi della questione, e in previsione del consolidamento del fenomeno dell'integrazione e della sua probabile espansione, forse la soluzione interlocutoria in grado di porre rimedio a tale squilibrio di rapporti – tenendo anche conto dell'attuale sistema socio-economico e delle amare prospettive di estinzione dell'allevamento familiare – potrebbe rinvenirsi nel cooperativismo strutturato sull'autointegrazione, sistema nel quale lo stesso integrato diviene socio e partecipa, in qualche maniera, alle decisioni e alla suddivisione dei profitti.

Prospettive. – Le esportazioni spagnole di prodotti d'allevamento hanno sempre trovato ostacoli a causa di innumerevoli fattori: problemi igienico-sanitari delle mandrie, qualità e aspetto esteriore abbastanza carenti del prodotto, bassa competitività, industria delle carni atomizzata e scarsamente redditizia.

I costi di trasporto, energetici e finanziari del settore zootecnico sono più elevati rispetto a quelli degli altri paesi dell'Unione Europea; di conseguenza, i costi di produzione lievitano e i prezzi non riescono a essere competitivi. Allo stesso tempo, il processo irreversibile della concentrazione industriale in atto in Europa – che permette di ottenere una produzione massiccia e di utilizzare economie di scala – in Spagna non è riuscito a superare la fase progettuale.

Quello che era, da tempo, soltanto un sospetto, è divenuto amara realtà con la stipula del trattato di adesione alla Comunità Europea del 1986, quando le frontiere spagnole sono state aperte e i flussi commerciali hanno iniziato a qualificarsi soltanto per le importazioni, non già per le esportazioni.

Da allora, i potenti gruppi economici di paesi come i Paesi Bassi, la Danimarca, la Francia e il Belgio – portatori di sovrapproduzione, con livelli di autoapprovvigionamento che in numerosi casi di produzione di bestiame superano il livello 100, e abituati ad aggredire i mercati internazionali con efficaci strategie commerciali che comprendono sostanziali modifiche dei prezzi – hanno cominciato ad invadere la Spagna con i loro prodotti, a fronte di una risposta in termini di esportazione praticamente nulla.

C'è chi ha paradossalmente affermato che non è stata la Spagna a fare il suo ingresso in Europa, bensì l'Europa a entrare in Spagna, quantomeno per ciò che riguarda i settori agro-pastorale e industriale. In questa situazione, va tenuto anche conto del comportamento di numerosi importatori spagnoli, soprattutto del settore avicolo, i quali finanziano, in maniera indiretta, l'allevamento di altri paesi, e contribuiscono così ad accentuare le proprie difficoltà, favorendo il crollo dei prezzi all'origine.

Gli squilibri commerciali determinatisi a seguito dell'ingresso della Spagna nella CEE saranno destinati ad acuirsi dopo l'adesione al GATT nel dicembre del 1993, a motivo dei forti contrasti fra l'Unione Europea – prima fra tutti la Francia – e gli Stati Uniti.

I paesi comunitari con settori zootecnici scarsamente competitivi (Spagna, Grecia e Portogallo) potranno divenire meri acquirenti dei prodotti europei in eccedenza (cereali, carne, latte, semi oleosi), dal momento che la riduzione delle esportazioni obbligherà Francia, Germania, Danimarca, Paesi Bassi e Belgio a compensare le perdite del mercato interno comunitario attraverso una politica tesa al ribasso dei prezzi e alla riduzione drastica delle rispettive produzioni.

E' facilmente prevedibile che tutto il peso di questa guerra commerciale fra Stati Uniti e Unione Europea verrà a gravare, una volta di più, su quei paesi nei quali l'agricoltura e l'allevamento non sono in grado di produrre a prezzi contenuti e competitivi; ciò perché gli Stati Uniti, con l'appoggio dei paesi del gruppo di Cairns, si sono serviti della negoziazione multilaterale in ambito GATT per riconquistare su gran parte del mercato mondiale dei cereali la posizione che avevano agli inizi degli anni '70 (Lapitz, 1993).

Le conseguenze immediate della firma dell'accordo GATT per la Spagna riguardano un duplice profilo: da una parte, i tagli di alcune produzioni in eccedenza e l'esigenza di eliminare superfici coltivate; dall'altra, l'aumento dell'importazione di prodotti agricoli, a prezzi inferiori a seguito della riduzione delle tariffe.

Tali conseguenze, sommate insieme, daranno luogo a una contrazione degli introiti, per gli agricoltori e per gli allevatori, conseguente al ribasso delle quotazioni sul mercato. Questo calo del reddito indurrà ad abbandonare il settore molti contadini spagnoli che, a fronte della caduta di competitività, non avranno più neanche di che sopravvivere, come per lo meno era accaduto fino ad ora.

Ulteriori difficoltà possono derivare dal ruolo dei paesi dell'ex blocco sovietico per ciò che concerne l'esportazione di prodotti verso l'Unione Europea. La diversità dei sistemi politici, più che di quelli economici, avviati a potenziare il proprio *sviluppo* e l'inserimento nell'economia di mercato, rischia di ripercuotersi negativamente sui membri meno competitivi della Comunità. Alla fine del 1991, la CE ha sviluppato un accordo privilegiato con Cecoslovacchia, Ungheria e Polonia per il commercio delle carni.

Da alcuni anni, la Spagna è impegnata in uno sforzo coraggioso per sciogliere il nodo cruciale delle esportazioni. Le industrie più attive del settore delle carni e le cooperative di grandi dimensioni investono con regolarità per ammodernare le strutture e, al tempo stesso, promuovono ricerche e analisi approfondite allo scopo di pervenire alla tipizzazione e all'omologazione della produzione per la successiva immissione sul mercato. Parallelamente, si tenta di abbattere quanto più possibile i costi di produzione e di migliorare la qualità, nella prospettiva di offrire un ottimo prodotto a prezzi competitivi.

Tutto ciò postula, in maniera ineluttabile, l'impiego e l'adeguamento costanti della tecnologia più avanzata nei campi della genetica, della sanità, dell'alimentazione e del governo degli animali, degli impianti e delle industrie di trasformazione, così come la creazione di reti di distribuzione veloci ed efficaci.

A prescindere dalle difficoltà di ordine tecnico e commerciale – che possono essere comunque superate in tempi più o meno lunghi, a patto che si lavori con dedizione, tenacia e adeguati investimenti – l'ostacolo principale è costituito, verosimilmente, dalla disuguaglianza, immanente al sistema, che segna l'esistenza stessa dei paesi potenti e dei paesi deboli. In effetti, tentare di estromettere dal mercato un produttore come i Paesi Bassi, per esempio, facendo leva soltanto sulla competitività dei prezzi, è un'impresa pressoché impossibile; ciò a causa dei molteplici interessi sul tappeto, del peso delle condizioni politiche, della solidità della moneta, del potere economico inteso nel suo complesso e, infine, della dipendenza tecnologica.

E' noto, del resto, che *dominus* del mercato è soltanto chi ha il controllo dei mezzi di produzione e della distribuzione delle merci.

Accade abbastanza di frequente che, in alcuni settori della produzione zootecnica, i Paesi Bassi agiscano come veri e propri ridistributori di prodotti ai quali attribuiscono loro stessi il marchio di qualità. E, in questo campo, sono diventati specialisti grazie all'efficacia e alla solidità dei canali commerciali, al punto che si può verificare che essi riescano a trasferire nuovamente le merci allo stesso paese produttore dopo averle manipolate e averne incamerato, a proprio vantaggio, il valore aggiunto.

A fronte di questa intricata situazione, dell'avvento del Mercato unico europeo il 1° gennaio del 1993 e, più ancora, degli effetti degli accordi GATT che cominciano a farsi sentire, il cooperativismo è da ritenere un importante metodo di lotta a breve termine (Segrelles Serrano, 1992). La produzione, trasformazione e commercializzazione in comune è una soluzione essenziale, anche se non definitiva, per lo sviluppo agro-pastorale e rurale, giacché sono varie le misure da adottare.

Prescindendo dalla riconversione obbligata in direzione di unità maggiormente produttive e competitive, sono altrettanto essenziali l'efficace saldatura dei produttori con il settore agroindustriale e la maggiore trasparenza nei canali di distribuzione, la capitalizzazione degli impianti attraverso finanziamenti e crediti a basso tasso d'interesse e la dotazione di infrastrutture e di attrezzature a servizio del cooperativismo nelle aree rurali.

(Traduzione dallo spagnolo a cura di Stella Centoni)

BIBLIOGRAFIA

- CALDENTY ALBERT P., *El ciclo del cerdo en España en el período 1959-1977*, in «Agricultura y Sociedad», 1980, 14, pp. 127-163.
- ETXEZARRETA ZUBIZARRETA M., *La agricultura insuficiente*, Madrid, Ministerio de Agricultura, 1985.
- GAMIZ LÓPEZ A., *Agricultura familiar y dependencia de la producción bajo contrato*, in «Agricultura y Sociedad», 1976, 1, pp. 73-93.
- GARCÍA RAMÓN M.D. e TULLA A., *La unidad de producción campesina y la introducción de las relaciones de producción capitalista en el campo catalán: los casos del Baix Camp de Tarragona y de l'Alt Pirineu*, in «Qüestions de Geografia i Territori Rural», 1981, 2, pp. 59-86.
- GÓMEZ MANZANARES R., *La ganadería, la empresa ganadera y el Informe del Banco Mundial y de la FAO*, in «Información Comercial Española», 1967, 403, pp. 95-101.
- LANGREO NAVARRO A., *Análisis de la integración vertical en España*, in «Agricultura y Sociedad», 1978, 9, pp. 187-205.
- LAPITZ P., *El GATT contra Europa. Un instrumento de la hegemonía estadounidense*, in «Cuatro Semanas y Le Monde Diplomatique», 1993, 11, pp. 6-7.
- PES GUIXA A., *El comportamiento de la «agricultura familiar» en Cataluña a partir de 1960*, in «Investigaciones Económicas», 1982, 19, pp. 73-83.
- RODRÍGUEZ ZÚÑIGA M. e altri, *El desarrollo ganadero español: un modelo dependiente y desequilibrado*, in «Agricultura y Sociedad», 1980, 14, pp. 165-194.
- SEGRELLES SERRANO J.A., *Aproximación al fenómeno de la integración ganadera en la Comunidad Valenciana*, in «Investigaciones Geográficas», 1990, 8, pp. 179-196.
- SEGRELLES SERRANO J.A., *El cooperativismo ganadero español. Una actividad dinámica e insuficiente*, in «Mundo Ganadero», 1992, 11, pp. 29-33.
- TIO SARALEGUI C., *La guerra de la soja. Las cuentas claras*, in «Agricultura», 1978, 549, pp. 18-24.
- VELARDE FUERTES J., *La ganadería española iluminada por el Informe Banco Mundial-FAO?*, in «Información Comercial Española», 1967, 403, pp. 85-94.
- WIENBERG D. e SOBRINO F., *El ciclo del cerdo en España*, Madrid, CSIC, 1958.

BREEDING, SUBORDINATION AND CAPITALISM IN SPAIN. – The crisis in the traditional agriculture, due to the massive rural exodus, to the salary increase and changes in the food demand from the population and to the progressive penetration of the capitalism in the sector, originates a wide use of productive methods in the Spanish livestock.

Such intensive use supposes an increase of productivity and yield, but this introduces also an unbalanced situation and a foreign dependence. The new model for livestock damages mainly the familiar exploitation, because it cannot confront the market demands; its continuity starts to be in danger: the production expenses become larger than the production prices.