
ECUADOR
DEBATE

QUITO - ECUADOR

NOTAS

1. *La Colección ECUADOR DEBATE es una publicación auspiciada por el Centro de Arte y Acción Popular, bajo cuya responsabilidad se edita.*
2. *ECUADOR DEBATE es una publicación periódica que aparecerá tres veces al año y cuyos precios son los siguientes:*

	<i>Suscripción</i>	<i>Ejemplar Suelto</i>
<i>América Latina</i>	<i>US\$ 10</i>	<i>US\$ 3,50</i>
<i>Otros Países</i>	<i>US\$ 12</i>	<i>US\$ 4</i>
<i>Ecuador</i>	<i>Sucres 300</i>	<i>Sucres 100</i>

(En todos los casos incluye el porte aéreo)

3. *La dirección postal de la Revista es: Apartado Aéreo 173-B, Quito, Ecuador. Oficina ubicada en Av. Las Casas 1302 y Arias de Ugarte. A esta dirección deberán enviarse las solicitudes de suscripción, compra de ejemplares sueltos y solicitudes de canje de similares.*
4. *El material sometido para su publicación (artículos, comentarios, etc.) deberá ser canalizado en la medida de lo posible a través de los miembros del Comité de Redacción.*
5. *Opiniones y comentarios expresados por los colaboradores son responsabilidad exclusiva de éstos y no necesariamente de la Revista.*
6. *El material publicado en la Revista podrá ser reproducido total o parcialmente, siempre y cuando se cite la fuente que le dé el respectivo crédito.*
7. *El símbolo de la revista es el logotipo del Centro de Arte y Acción Popular.*

BIBLIOTECA

INDICE

PRESENTACION	5
Francisco Rhon Dávila	
ANALISIS DE COYUNTURA: CRISIS DE ACUMULACION, DEMOCRACIA Y EXPLOSION SOCIAL	7
Manuel Chiriboga	
IDEOLOGIA Y DESARROLLO RURAL	37
José Sánchez—Parga	
LAS POLITICAS AGRARIAS: VERSION ESTATAL	55
Carlos Arrobo	
EL PAPEL DEL ESTADO EN LAS TRANSFORMACIONES AGRARIAS	73
Manuel Chiriboga	
UNA VISION SOBRE LA REFORMA AGRARIA	85
Fernando Gutiérrez V.	
ANALISIS Y EXPERIENCIAS	
LOS PROYECTOS DRI Y LA PARTICIPACION CAMPESINA	97
Hernán Rodas	
UPOCAM Y LAS AGENCIAS DE GOBIERNO	117
Francisco Gangotena	
LA UNOCAPAC Y EL DRI SALCEDO	123
F. Gangotena—Amilcar Albán	
EL DRI CAÑAR	133
Iván González	
DEL MAL NEGOCIO DEL GANADO INDIGENA Y DE LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO RURAL. EL CASO DE LOS SARAGUROS . . .	143
Roberto Santana	
RESUMEN DEL TALLER SOBRE: "CAMPESINADO Y DESARROLLO RURAL	157
Galo Ramón	

B224/REV 13317 ej: 3

Del mal negocio del ganado indígena y de las estrategias de desarrollo rural

El Caso de los Saraguros

ROBERTO SANTANA

La reflexión que acerca del "mundo andino" 1/ y los problemas de su desarrollo tiene lugar en Ecuador desde hace ya algún tiempo, y de la cual el CAAP aparece como el animador principal, permite visualizar ya una serie de temas de análisis pertinentes para la generación de estrategias posibles de desarrollo campesino en la sierra.

Tales temas destinados a dar cuenta del estado actual por el que atraviesan la economía y la sociedad rural serrana se sitúan por cierto en ese terreno complejo en que se resuelven los intercambios entre la sociedad blanco-mestiza y la población indígena; terreno que es el mismo en que se produce la lucha del capital por someter a las unidades económicas campesinas a su influencia y dominación. Es decir, están situados en un espacio, que se define ante todo como un campo de interacciones de todo tipo, de las cuales resultan a la vez desestructuraciones, rechazos y adaptaciones múltiples.

Espacio complejo que tiende por cierto a complejizar los temas! Puesto que una visión "desde adentro" del mundo de las comunidades debería ser no simplemente complementada sino integrada con una visión "desde afuera", lo cual significa operar con parámetros o criterios o valores diferentes, de eficacia solamente parcial pero necesariamente integrables. En tal sentido el equilibrio entre una y otra focalización se revela como la condición indispensable de una búsqueda orientada al objetivo de "producir" estrategias de desarrollo.

1/ *Nosotros no entraremos aquí en el tema mayor que es subyacente a la reflexión sobre el "mundo andino", es decir, la cuestión de si detrás de lo andino no se oculta la realidad más real de "lo indígena", tanto en su existencia actual como en sus potencialidades políticas.*

Justamente en interés de ese equilibrio necesario nos interesa hacer notar que ciertos temas, pertenecientes más bien a la esfera de lo que está centrado "afuera" del universo comunal andino, merecerían un interés mayor que el acordado hasta aquí. Entre ellos convendría destacar, por ejemplo, la cuestión de profundizar la significación actual y perspectiva de la producción campesina vendida en el mercado, desde el momento que nadie podría desconocer el anclaje profundo que el universo de las economías campesinas serranas tiene en la economía mercantil. Este carácter es irreversible y determina la necesidad de una reflexión que procese el impacto sobre la estructura interna de las actividades de la explotación, su incidencia sobre los sistemas de cultivo y producción ganadera llamados tradicionales, así como sobre la composición y calidad del autoconsumo campesino. Tal reflexión permitiría sin duda mejor visualizar los elementos de la realidad actual que convendría recuperar (revalorizar); aquéllos que convendría transformar o, lo que convendría abandonar definitivamente del sistema económico vigente.

El reconocimiento del carácter mercantil de las economías indígenas abre un camino de búsqueda y de reflexión, que conduce directamente al problema de concebir los medios y la manera bajo los cuales se podría rentabilizar toda aquella parte del trabajo campesino, que actualmente se realiza en el mercado bajo la forma de productos vendidos a pérdida. Miradas las cosas en esta perspectiva no parece aventurado pensar que muchas proposiciones estratégicas podrían eventualmente surgir de constataciones relativamente simples, pero debidamente procesadas, como para descubrir si estamos en presencia de un motor potencial de desarrollo o no. Es en este sentido que quisiéramos aportar algunas notas basándonos en la actividad ganadera y su inserción comercial en un caso concreto.

Llama la atención en el caso ecuatoriano cómo normalmente se asigna escaso valor a la actividad ganadera de las pequeñas explotaciones indígenas, pese a que por todas partes los campesinos asignan un interés destacado ya sea a los ovinos, al ganado vacuno o a ambas especies a la vez. En general este ganado juega un rol de soporte esencial al conjunto de las actividades económicas de la explotación y por lo mismo es factor fundamental en la reproducción de la unidad campesina, como ocurre, por lo demás, en todos los sitios donde aparece la combinación de cultivos y ganado integrándose al nivel de las explotaciones.

Como en muchas partes del mundo, también en la sierra los animales juegan funciones múltiples: proveedores de fertilizante orgánico, fuente de tracción para las labores y el transporte, pero igualmente fuerte rol financiero, puesto que aparece como caja de ahorros, como parachoque frente a la inflación y/o como sustituto del sistema de crédito al cual el pequeño productor indígena no tiene acceso.

En algunas áreas de la sierra el ganado aparece como una fuerte especialización productiva, dependiendo grosso modo de las condiciones de localización geográfica, de las posibilidades y de las formas de acceso a las tierras de pastoreo y del rol complementario, que pueden jugar las tierras agrícolas en la alimentación del rebaño. El ganado vacuno de Saraguro entra en esta categoría de actividad especializada. A su propósito, nuestro interés no está en estas cortas notas en hacer una descripción completa de la inserción de esta actividad en el sistema productivo total ni tampoco insistir en las implicaciones sobre el trabajo de la familia saraguro, sino más bien en mostrar sus implicaciones económicas desde el punto de vista de los excedentes campesinos y su evasión a través del mercado.

PERDIDAS EN LAS VENTAS DE GANADO EN PIE.

Los pocos estudios conocidos sobre el grupo indígena que puebla la parte norte de la provincia de Loja y que también se ha extendido por el valle del Yacuambi en la provincia oriental de Zamora, no siempre han captado toda la verdadera importancia económica de la actividad ganadera a la cual los saraguros dedican sin embargo, un interés primordial, y suelen referirse a ella sin mayor énfasis, como una más entre otras actividades que permiten a esos agricultores "subvenir a sus necesidades" 2/. La realidad es que desde hace ya más de medio siglo la ganadería de bovinos aparece allí como la clave esencial de las economías cam-

2/ *Entre los pocos que han subrayado la importancia de la ganadería saraguro hay que citar a Stewart y a Fauroux (1977 y 1979 resp.) El primero se interesó en particular en la expansión de la frontera del ganado saraguro hacia el Oriente en un excelente artículo, y el segundo no pasó por alto la vocación ganadera de los saraguros en un trabajo general sobre la sierra (ver bibliografía).*

pesinas, luego que estas mismas iniciaron el pasaje exitoso desde una agricultura parcelaria fuertemente autárquica hacia una economía ganadero—agrícola a la vez de autoconsumo y de fuerte inclinación mercantil. Lo que no impide que la imagen externa más corriente que se tiene a nivel regional sea aquella de un grupo de agricultores de autoconsumo y de subsistencia.

Por el contrario, el desarrollo del ganado mayor entre los saraguros, iniciado a comienzos del siglo, debe ser visto como una verdadera reconversión de la economía indígena (en cierto modo una revolución económica) que se vuelca hacia el mercado a través de las ventas de productos animales.

El sentido principal de tal reconversión es que permitió una revitalización de la economía campesina indígena cuyos efectos positivos sobre la reproducción de la misma van a durar al menos hasta la mitad del siglo. Así, en corto tiempo, los saraguros llegaron a ser ganaderos hábiles, llegaron a tener un control casi completo sobre las enfermedades y la mortalidad de los animales, al mismo tiempo que demostraron una gran capacidad de manejo de los recursos forrajeros y del espacio pastoral. Ciertamente, sería difícil hacer decir a un saraguro que es ganadero antes que agricultor pero no es menos cierto también que ha desarrollado una verdadera vocación: cuando emigran son los "baqueros" obligados de las fincas ganaderas grandes, o bien, como ocurre en el Oriente, son ellos mismos ganaderos en sus fincas de colonización.

Lo que interesa destacar aquí es el vigoroso carácter comercial que sigue presentando la actividad ganadera en el medio indígena aún cuando se trata de un rebaño que permanece ampliamente tradicional, a pesar de algunos cruzamientos producidos en los últimos tiempos y que han contribuido a mejorar un tanto el fondo racial. Con tal rebaño una orientación de doble propósito es generalizada y se acompaña de niveles de productividad más bien modestos.

Una gran parte de la masa total de ganado vacuno del cantón Saraguro pertenece a los productores indígenas, como lo indica bien el hecho que el 60 o/o de los animales son propiedad de las explotaciones familiares de menos de 5 hectáreas, cada una de éstas con grados diversos de acceso a tierras de pastoreo. Una relación de 5 animales vacunos por fami-

lia viviendo en el área rural del cantón rinde cuenta de la importancia relativa de dicha actividad. 3/

Aunque el dato es difícil de precisar, una estimación aceptable permite decir que alrededor de los 2/3 de las familias asentadas en las tierras de las comunidades poseen un pequeño rebaño y que, al menos el 50 o/o de ellas comercializan en el año entre 3 y 4 cabezas de animal grande.

El ganado saraguro se comercializa en vivo (en pie) siguiendo al menos cuatro vías de importancia desigual: en la feria dominical del pueblo mestizo de Saraguro, en la feria de animales del día Sábado en el lugar llamado Las Juntas, sobre la ruta Loja—Saraguro, sobre los caminos de acceso a ambos puntos señalados y, también las ventas aisladas, a veces en la finca misma.

En la feria de Saraguro las ventas pueden fluctuar entre 40 animales en las épocas de menor movimiento, como sucedió por ejemplo en los meses de enero y febrero de 1981, y hasta 150 animales, como sucedió en los meses de noviembre y diciembre del mismo año (coincidiendo con la llegada de animales desde los pastizales orientales), y como sucede también en la temporada marzo/abril (ventas en previsión de las fiestas de mayo y también por razones de merma en la disponibilidad de hierba). Una estimación del total de ventas anuales podría asumir sin mucho riesgo la cifra promedio de 70 animales vendidos semanalmente en la feria lo que nos lleva a una cifra anual de 3.840 animales grandes vendidos. 4/

La actividad comercial de la feria de Las Juntas a donde drena principalmente la producción animal del área de San Lucas es muy inferior a la de Saraguro, y las ventas semanales pueden estimarse en 30 animales vendidos; total anual, entonces: 1.650 animales.

Más difícil es estimar las ventas que se efectúan sobre los caminos o al interior mismo de las fincas, pues la variabilidad es grande dependiendo de la estación del año, del estado de los caminos y también del interés

3/ Fuentes: *Censo Agropecuario, 1974 y JUNAPLA, 1979.*

4/ Por regla general los animales vendidos tienen más de 2 años y promedian entre 12 y 15 arrobas.

de los intermediarios por aprovechar una buena coyuntura de precios sea en la provincia o afuera. No parece aventurado después de múltiples indagaciones que cada semana unos 10 animales son vendidos bajo estas dos modalidades, o sea, un total anual de 550 animales.

Las explotaciones indígenas comercializan entonces una masa de ganado que es considerable a nivel regional (6.040 animales grandes), y que abastece en gran medida el mercado de Loja, (ciudad de 80.000 habitantes), pero que llega también a Guayaquil y otros puntos.

Para evaluar la significación económica de las ventas del ganado y el beneficio obtenido en las transacciones por el campesino saraguro hemos seguido de cerca el período octubre/noviembre de 1981 sobre los precios del animal en pie en Saraguro y en Loja (en Saraguro en la feria y en Loja en el Camal). En Saraguro los precios no se movieron sensiblemente de los 500 sucres por arroba para un animal promediando 15 arrobas, mientras que en el camal de Loja el mismo animal era recibido a 780 sucres la arroba. En cualquier caso, depediendo del peso inferior a la norma de 15 arrobas, los precios en el camal no bajaron de 640 sucres. Los cálculos que pueden hacerse a partir de aquí indican entonces que por animal vendido en Saraguro la diferencia de precio con respecto a Loja se estableció entre los 4.200 sucres (el mejor precio para el mejor animal) y 1.680 sucres (por animal vendido en las peores condiciones).

La diferencia de precio observada corresponde a los intermediarios o comerciantes de ganado cuyos costos casi únicos de operación corresponden al transporte desde la feria del pueblo al camal de la ciudad de Loja, es decir sobre 50 Km. de distancia y a dos horas sobre una ruta de tierra. Ahora bien, el costo de transporte establecido para un camión con capacidad de carga de 12 animales grandes iba en el mismo período entre 1.200 y 1.500 sucres, lo que equivale a decir que el costo de transporte por animal no iba más allá de 100—120 sucres.

A primera vista puede parecer absurdo e incomprensible que los productores mismos no hagan el esfuerzo de comercializar directamente su ganado en Loja o en otras ciudades vista la gigantesca evasión de excedentes campesinos, que resulta cuando se considera el conjunto de las ventas anuales, pero ello no lo es tanto cuando se observa el marco enormemente constrictivo, dentro del cual se establecen los intercambios mer-

cantiles con la sociedad blanco—mestiza. Es cierto que podría aludirse a una ausencia generalizada de contabilidad campesina en lo que concierne a la parte mercantil de la producción; igualmente, al desconocimiento del estado de los precios y del funcionamiento del mercado en un ámbito más extenso que el de la localidad como para, por comparación, tomar conciencia del monto exorbitante de las pérdidas. Son pocos en efecto, los productores que han hecho sus cálculos elementales, y otros pocos los que intuyen la magnitud del problema, pero, no cabe duda que sería mucho más explicativo señalar el rol jugado allí por el pesado sistema de la explotación económica instaurado por los comerciantes blanco—mestizos.

En efecto, cuatro o cinco comerciantes de ganado actúan en la feria de Saraguro en posición de estricto monopolio, operando de común acuerdo y recurriendo al viejo sistema del "regateo", que no es, en las circunstancias, otra cosa que la táctica conjunta de los compradores para llevar los precios al nivel deprimido, sobre el cual se ponen de acuerdo de antemano. Su poder monopólico se afirma, por cierto, en su capacidad de negociación con el camal de Loja, primer punto de destino del ganado saraguro y, de lejos, el más importante. Otros compradores, que suelen venir de fuera, no hacen más que adaptarse al monopolio local establecido, sin alterar las reglas del juego siempre desfavorables a los indígenas. En lo que se refiere a la feria de Las Juntas el funcionamiento del mercado es sensiblemente parecido.

Digamos finalmente que dada la dispersión actual de los vendedores frente al bloque de compradores no sería tampoco empresa fácil para los primeros poder contratar de manera regular el camión, o los camiones, indispensables para el transporte en una perspectiva de venta directa pues los dueños del transporte aparecen también involucrados en la red económica de los intermediarios.

LA DEGRADACION ABSOLUTA DEL PRECIO DEL QUESILLO

El mismo proceso de despojo que acabamos de analizar en relación con la venta de ganado vacuno se repite cuando se aborda la comercialización de la leche bajo su forma principal de quesillo 5/. En este caso

5/ *No habiendo mercado local ni medios de conservación y distribución apropiados la leche fresca no se comercializa.*

la diferencia sería que las pérdidas netas para el productor resultan todavía más evidentes, y por así decirlo, escandalosas. La preparación de esta especie de queso fresco es una actividad tradicional del campesinado saraguro en la cual participan lo mismo los hombres que las mujeres, y cuya elaboración se realiza por lo general en las pequeñas cabañas construídas en los cerros justamente para el cuidado del ganado.

Una buena parte de la leche producida en cada explotación, seguramente el 90 o/o, pasa a elaborarse bajo esta forma y el quesillo forma parte esencial todavía hoy en la alimentación de la familia saraguro, aportando sin duda la más alta proporción de proteína de origen animal: el quesillo no falta en las sopas, ni mezclado a los granos, ni combinado con mote, y es por cierto abundante en las "obligaciones" aportadas con ocasión de las fiestas.

De alimento tradicional que ha sido el quesillo, en las últimas décadas sale sin embargo de más en más al mercado, llegando la zona indígena a convertirse en el abastecedor francamente más importante de la ciudad de Loja; al mismo tiempo que el producto de las ventas se ha convertido en la fuente de entradas monetarias más regulares para la familia indígena. Todas las familias que poseen ganado elaboran el quesillo y venden gran parte. La leche diaria se guarda y se acumula semanalmente con vistas a una producción, que en promedio puede estimarse en 4 ó 5 unidades de quesillo por semana de un peso que frecuentemente se aproxima de las dos libras. Podemos seguir de cerca las vicisitudes de la venta del quesillo indígena, tomando el ejemplo de la comunidad de Pichig en la parroquia de San Lucas, más próxima de la ciudad de Loja que muchas otras.

Allí, para obtener una libra de quesillo se necesitan entre 3 y 5 litros de leche dependiendo de la calidad de ésta. El precio del litro de leche fresca entre los meses de octubre y diciembre de 1980 fué de 10 sucres, mientras en San Lucas era de 7 sucres (en Saraguro solamente 6 sucres), pero en términos de venta directa de leche fresca estos precios son solamente de referencia, puesto que bajo esta forma la comercialización es mínima y sólo para el consumo como tal.

Si suponemos un insumo promedio de 4 litros de leche por libra de quesillo producido tendríamos en San Lucas, sólo por ese concepto, un costo de 28 sucres (que sería en Saraguro de 24 sucres). Ahora bien, el

mejor precio obtenido por los productores en toda la región en el período que nos ocupa solamente llegó a 23 sucres, precio de venta directa a los consumidores obtenido en el "puesto" abastecido por mujeres de Pichig en el nuevo mercado de Loja (llamado también mercado mayorista). Muy por debajo de los costos de producción, no se crea sin embargo que este precio fué fácil de obtener por los indígenas puesto que iba en contra de la posición del organismo oficial, que había favorecido la instalación de dicho local 6/ el cual estimaba que el precio debía mantenerse sólo en 20 sucres, como a comienzos de año, cuando fué cedido el local en el mercado y autorizadas las ventas.

FLACSO - Biblioteca

No se crea tampoco que ese precio máximo es el que perciben los productores directos, puesto que tal como ha sido organizado el sistema por los propios interesados, en la comunidad el quesillo es recibido sólo a razón de 18 y 19 sucres la libra por la encargada del transporte hasta Loja y de la comercialización en el puesto de ventas. La diferencia cubre prácticamente los costos de viaje de esta persona.

Los datos reseñados muestran la degradación absoluta de una producción indígena que según parece, hasta hace unos 15 o 20 años atrás, era relativamente rentable; tal vez porque los productores vendían mucho menos o, simplemente, porque la carrera desigual de los precios ha puesto en enorme desventaja al quesillo respecto de otros bienes, en particular aquellos manufacturados. El nivel actual de precios significa lisa y llanamente que los saraguros no sólo regalan su trabajo en el quesillo, sino que también una parte de la leche que entra en la fabricación por obra y gracia de los pesados mecanismos de dominación y explotación impuestos por los blancos—mestizos. El que algunos en Saraguro piensen que el quesillo "es un buen negocio" no viene sino a expresar con fuerza que a través de él se satisface una imperiosa necesidad de ingresos monetarios.

Algo más llama todavía la atención en Pichig, y es que las ventas lejos de disminuir parecen, por el contrario, aumentar puesto que, como ya lo dijimos, la economía familiar cuenta sobre las entradas monetarias del quesillo, para acceder a otros bienes indispensables hasta un punto en

el cual la degradación del precio del producto tiende a ser compensada por el aumento de las ventas, las cuales solamente son posibles en base a sacrificar una parte del autoconsumo.

En la comunidad de Pichig es notorio cómo muchas familias han renunciado al quesillo en la alimentación diaria y éste deviene un alimento de lujo (golosina), que se sirve en ocasiones especiales y que se ofrece a las visitas como una deferencia particular.

Esta erosión continua de la economía y de la dieta campesina pone de relieve de una manera dramática la inadaptación de la economía indígena al mercado, y muestra bien cómo la parte mercantil de la producción siendo considerable escapa a toda lógica mercantil que sería del interés de los productores, para obedecer más bien a un acomodamiento constante del conjunto de la economía familiar, y al imperativo de soluciones de mal menor. El mal mayor sería evidentemente no poder vender el quesillo, así como no se encuentra salida para la leche fresca. En fin, una suerte de fatalidad impuesta por el mercado, donde toda lógica campesina deja de existir y donde, por cierto también el mero conocimiento de las pérdidas netas no sería suficiente para romper o desviar los mecanismos actuantes en un mercado donde a todas luces el quesillo como producto rentable ha cumplido ya su ciclo. La alternativa, es decir, la transformación de la leche en productos de mayor valor agregado, a través de una semi-industrialización o industrialización, parece sin embargo escapar a los sólo medios disponibles y a la iniciativa exclusiva de los indígenas.

CRISIS Y ESTRATEGIAS

En las condiciones anteriormente descritas no puede sorprender que la ganadería saraguro atraviese por una grave crisis que determina a su vez la crisis económica general de las explotaciones indígenas. A los saraguros les ha sido, en efecto, negada la posibilidad de la acumulación a partir del ganado; los signos son visibles a la vez sobre el paisaje, sobre el sistema de alimentación del ganado, sobre la calidad y productividad del rebaño, y por lo mismo la modernización de la ganadería aparece como una necesidad imperiosa, por encima de cualquiera otra.

A lo largo de medio siglo la solución encontrada para una parte del

rebaño indígena (aquel que se mantiene exclusivamente en la sierra) había sido la utilización de los recursos forrajeros proveídos por las laderas de los cerros como complemento de una fuerte base de alimentos proporcionados por las tierras planas de las comunidades. Con el tiempo y siguiendo los procesos de la subdivisión de las tierras y el empobrecimiento general del sistema agrícola tal equilibrio se ha roto, y el ganado debe ganar de más en más el espacio montañoso de altitud ("monte") como consecuencia de la disminución paulatina de los rastrojos y la desaparición casi completa de las tierras de barbecho. Sobre los desmontes de los antiguos matorrales de altura, las dos o tres gramíneas tradicionales, pobres en valor nutricional, soportan mal la competencia con el pajonal del páramo, mientras en las laderas más bajas se instalan los primeros signos del sobrepastoreo sobre un paisaje pastoral que debe haber sido casi único en el Ecuador por la calidad y racionalidad de su manejo, por el cuidado delicado del drenaje, por las medidas de conservación de las zonas frágiles, por el control de las quebradas.

En la antigua complementaridad entre los recursos del cerro y de las tierras planas agrícolas las reservas de alimento seco no eran necesarias, pues los ciclos de la hierba y de la agricultura se seguían y se integraban de manera que en los períodos de seca o se disponía de rastrojos, de barbechos o de hojas verdes de las chacras. Tal arreglo alimentario del ganado entró en crisis y no ha sido sustituido por ningún otro, de manera que la llegada del período de seca (que se instala entre los meses de julio a octubre), así como su duración posible, son esperados con gran inquietud, pues entonces el ganado sufre enormemente y las pérdidas económicas son considerables. En el período seco de 1981 un buen número de propietarios de ganado debió vender sus enflaquecidos animales a un precio inferior a la mitad de lo que se podía esperar de los animales mantenidos en condiciones menos rigurosas. Otros, aún con el temor de una pérdida completa de los animales, se arriesgaron a esperar las primeras lluvias y la renovación de la hierba, pero las pérdidas en peso fueron después difíciles de recuperar.

Un viraje en la situación alimentaria actual del ganado no podría venir sino del lado de un programa que se orientara al mejoramiento del pastizal (es decir reemplazo de las variedades tradicionales de gramíneas y su sustitución por otras de mayor productividad), al establecimiento de reservas alimenticias para los períodos de seca, así como al desarrollo

de programas de alimentación complementaria para ese mismo período. Por cierto todo ello implica inversiones y mayor ocupación de la fuerza de trabajo en el ganado; la fuerza de trabajo familiar existe pero los recursos económicos nó; la asistencia técnica sería necesaria. Indudablemente, pensar en el mejoramiento y aún en una eventual expansión de la ganadería saraguro tiene sentido y justificación en el hecho mismo de que es la base más importante de las actividades indígenas, pero esta constatación no es suficiente para montar una estrategia centrada sobre el ganado.

Porque viéndolo bien, ¿de qué valdría todo ese esfuerzo si se mantienen intactos los mecanismos de una comercialización a pérdida, o, si no se plantea el problema de una redefinición de los propósitos productivos del rebaño indígena, o aún más, si no se plantean los problemas de la conservación y elaboración industrial de la leche? Sólo bajo la condición de buscar las soluciones al conjunto de estos problemas el ganado saraguro es estratégico desde el punto de vista del desarrollo.

Su valor estratégico está justamente en rentabilizar en el mercado la producción campesina. Por ahora bastaría sólo pensar en el significado económico que tendría para las comunidades indígenas la recuperación de alrededor de unos 15 millones de sucres por año que se evaden por las pérdidas en la comercialización conjunta de animales y quesillo. Los productores saraguros no tendrían en tal caso que recurrir a los usureros, y no tendrían que pasar meses y años enteros gestionando 50 mil o 100 mil sucres en las agencias estatales para resolver una problema por aquí o por allá.

Lo anterior, que parece simple, no lo es sin embargo para todo el mundo: la Misión Andina que trabajó allí varios años prácticamente no vió el problema; el Ministerio de Agricultura rechaza desde hace ya tres años la iniciativa indígena de montar un sistema de comercialización del ganado; el PREDESUR se orienta más bien por una estrategia de tipo asistencial (equipamientos sociales y servicios); en fin, el CATER (último organismo creado en Loja) orienta sus búsquedas tecnológicas sobre los cultivos (principalmente el maíz). Hasta ahora, nadie se ha interesado por ayudar a los saraguros a iniciar un programa de fabricación de quesos de calidad que les permitiría abandonar las ventas del quesillo y rentabilizar la leche.

Los saraguros tienen sin duda numerosas necesidades pero ninguna tan urgente como la necesidad de una estrategia de dinamización económica, que tenga para las economías campesinas el mismo significado de fortalecimiento económico que la reconversión ganadera operada a comienzos del siglo. Esa ganadería tiene todavía bases sólidas como para transformarse en una actividad mercantil altamente rentable a condición de un apoyo institucional concentrado sectorialmente. Muchas de las necesidades existentes podrían ser cubiertas con los propios beneficios allí obtenidos y por los efectos de arrastre diversos. Así como se ve clara la necesidad de concentrar los esfuerzos sobre una estrategia sectorial también se ve claro que ni siquiera son necesarios largos, integrados, costosos y las más de las veces, inútiles diagnósticos.