

LA AGRICULTURA DEL CANTÓN PINDAL

Ubicación geográfica. La cabecera del Cantón Pindal es la ciudad del mismo nombre, localizada a 217 km de la ciudad de Loja. La posición astronómica del cantón tiene la siguiente demarcación:

- 4° 5' latitud sur
- 79° 56' longitud occidental

Superficie. 194 km², que equivale al 1,81% del total provincial.

Densidad. 39,5 hab/km².

Altitud. Se extiende desde los 550 hasta los 1 200 msnm.

Población. 8 645 habitantes.

Rasgos Históricos

El primer hito histórico de la evolución del cantón Pindal hacia una economía incorporada al mercado fue la sequía que azotó a la provincia de Loja en 1968. Antes de este suceso, la economía campesina era principalmente de autosubsistencia, sin fuertes vinculaciones al mercado, puesto que, entre otras cosas, la zona del Pindal se hallaba aislada del resto de las localidades de la provincia, lo que dificultaba el comercio.

Dicha localidad no contaba entonces con agua y electricidad, y los primeros caminos que comunicaron a los barrios con la cabecera cantonal fueron abiertos por los mismos campesinos. Dada la precariedad de esta red vial, el transporte se realizaba a través de acémilas. En el barrio El Guando, por ejemplo, el camino de herradura fue abierto a pico y pala aproximadamente en el año de 1953. Desde entonces, el día de la culminación del trabajo, el 31 de agosto, es conmemorado como la fiesta de la localidad.

En aquella época existían apenas tres comerciantes en Pindal. Ellos, en la década de los 60, comerciaban con diversos productos que los campesinos les proveían, sin limitarse exclusivamente al maíz, para después transportarlos en asnos para su venta en el Perú. Uno de estos comerciantes contaba además con una tienda de productos de primera necesidad en la localidad.

Los primeros automotores en Pindal, adquiridos por estos comerciantes pioneros, fueron introducidos en la zona hacia finales de los años 60. Estos vehículos, no obstante, no podían ingresar a los barrios alejados de Pindal por la falta de caminos, por lo que no se podían transportar los diversos productos de la zona fuera de la misma. Debido a esto, aún por esos años, el transporte se realizaba a través de equinos.

Las tierras en las cuales se asientan los barrios del cantón Pindal pertenecen a la Comuna de Milagros, legalizada en el año de 1938. Sin embargo, la forma de organización comunal fue perdiendo fuerza paulatinamente, acentuándose tras la sequía de 1968, cuando los comuneros dejaron de cumplir sus obligaciones por concepto de utilización de la tierra.

Con el advenimiento de la sequía, los hombres de la zona migraron, en su mayoría, hacia la región costera del país. La autosubsistencia se vio modificada por una interacción más intensa con el mercado, dado que el fruto de su trabajo fuera de los barrios de origen ha servido para el abastecimiento de alimentos en Pindal y en Perú. En adelante, se ha mantenido una migración temporal en la zona, que persiste hasta el día de hoy.

A medida que fueron avanzando los años, también aumentó el número de comerciantes en Pindal, dado que se fueron intensificando las relaciones de los barrios y la cabecera cantonal, sobre todo de aquellos más próximos a la misma, disminuyendo su aislamiento. El 15 de agosto de 1989 Pindal fue cantonizado, lo cual facilitó la gestión política y administrativa al contar la zona con recursos propios para las obras requeridas. A Las Peñas, por ejemplo, la

carretera al igual que la electricidad llegó en el 2002 como obra de la alcaldía de Pindal. El agua potable llegó en el 2007 con la Cruz Roja de España y la Cruz Roja de Loja.

Se dijo que tras la sequía hubo una reconfiguración en los cultivos, mas no se produce todavía la consolidación de un monocultivo en la zona, como ocurre en la actualidad.

Varios fueron los factores que incidieron en esta modificación. Para empezar, el advenimiento de plagas que afectaban a productos importantes en la zona como el café y la zarandaja, favorecieron posteriormente al monocultivo del maíz.

En cuanto al café, es importante señalar que los cultivos declinaron aún más por la modificación adversa de los precios para los productores en el mercado mundial desde el año de 1995 en adelante. Frente al abandono del cultivo del café, el cultivo del maíz aumentó considerablemente por los efectos favorables (en cuanto a rendimiento) derivados del uso de la urea y de herbicidas como la atrazina.

Estas innovaciones en las tecnologías de producción facilitan el cultivo de maíz amarillo en Pindal. Hacia 1994, cuando Agripac, empresa de insumos agrícolas pionera en la zona, inició sus actividades en la zona de Pindal, transformando el paisaje de la zona.

Los Productores de Maíz de Pindal

La única asociación de productores existente en la zona es la Corporación de Productores Agropecuarios de Pindal (Corpap) creada en el 2004, la misma que trabajaba con el apoyo del Fondo Ecuatoriano Canadiense. Esta es una asociación de segundo grado que agrupa a 27 asociaciones de base existentes en los barrios de Pindal y cuenta con 650 socios. En el año 2007 se creó, con apoyo del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP), el Centro de Negocios Campesino, siendo el brazo de comercialización de la Corpap, y cuyo objetivo es el de realizar compra y venta asociativa. Además, cuenta con una caja de ahorro y crédito apoyada por la Cooperativa Codesarrollo, ligada al Grupo Social FEPP.

A pesar de las dificultades que tienen los agricultores con la rentabilidad del maíz, en la encuesta realizada por RIMISP-UASB un 75% de estos no pertenecen a ninguna asociación de productores. Esta cifra refleja que no ha habido una organización social fuerte que lleve a los agricultores a buscar opciones de mejora de sus condiciones, tanto de producción como de comercialización, y peor aún la consecución de reivindicaciones de carácter político.

Los factores que impiden la organización social son principalmente la premura al momento de la venta para el cumplimiento de las obligaciones financieras adquiridas y, por lo tanto, la falta de compromiso con los contratos prefijados (por ejemplo con la Asociación de Avicultores de Balsas). Además, hay una debilidad organizacional de la zona. Desde el punto de vista de Wilson González de FIE en Alamor, una razón determinante en la mentalidad de las personas en Pindal es la ausencia de haciendas.

Los campesinos en Pindal siempre han tenido una comodidad relativa dentro de la Comuna de Milagros en donde trabajaban su tierra y se autoabastecían. En otras zonas de Loja, como Espíndola, la estructura agraria dominada por terratenientes ha hecho que la articulación de asociaciones sea más fácil, dado que tienen una tradición de explotación en donde las conquistas sociales han sido importantes y, por lo tanto, la organización indispensable. Además, como fruto de la pugna por la compra de maíz, los comerciantes establecen distintas estrategias para atar a los productores a sus redes comerciales.

Existe una multiplicidad de factores que dificultan un mejor impacto de la actividad maicera en la zona. Los principales problemas que inciden en las ganancias de los productores de maíz son: tenencia de la tierra. Según la encuesta a productores de maíz amarillo de Pindal realizada dentro del marco del proyecto de investigación RIMISP-UASB, de 394 productores encuestados, el 52% cultiva en tierra arrendada y el 19,8% cultiva en tierra propia y arrendada conjuntamente. Igualmente, el Plan de Desarrollo Cantonal de Pindal estima que un 60% de los productores de maíz arriendan la tierra donde trabajan. Para efectivizar este arriendo los

productores llegan a pagar entre 100 y 150 dólares por hectárea, comprometiéndose a dejar el rastrojo en el terreno para el ganado de los propietarios. La tierra debe ser reservada en los primeros meses de cosecha (junio y julio), aun cuando la siembra empieza apenas en enero. Esto debido a la alta demanda de los terrenos y a la disponibilidad de liquidez de los productores en esos momentos. El hecho de que la mayoría de agricultores tengan que recurrir a tierra arrendada aumenta significativamente los costos de producción. Producir maíz tecnificado cuesta alrededor de 1 000 dólares por hectárea, según estimaciones del MAGAP. De este monto, entre 100 a 150 dólares por hectárea corresponden al arriendo de la tierra.

El precio de compra de una hectárea en la zona puede oscilar entre los 1 500 a 2 500 dólares dependiendo de la cercanía a la cabecera cantonal y de la calidad del suelo. Sin embargo, los campesinos no están en condiciones para procurarse tierras propias. Técnicos del Banco Nacional de Fomento estiman que las familias terratenientes poseen buena parte de la tierra en Pindal, entre las cuales menciona a 6 principales, quienes son las que arriendan las parcelas a los campesinos.

El Comercio del Maíz

La comercialización constituye el segundo eslabón en la cadena productiva del maíz amarillo en Pindal, puesto que una vez cosechado el maíz es vendido a diferentes tipos de comerciantes y clientes. A continuación se establecerán tres categorías principales atendiendo a su relación con productores. A partir de esta clasificación se analizarán las diferencias que cada uno de estos compradores ofrecen al momento de la transacción comercial.

Los comerciantes realizan, básicamente, la actividad de intermediación comprando maíz a los agricultores y comercializándolo en Pindal, Alamor o en otras ciudades. Cuentan con una bodega para acopiar el maíz, tanto para poder vender grandes volúmenes o como para poder almacenarlo más allá de la época de cosecha y sacar provecho de mejores precios. En Pindal existe alrededor de una decena de comerciantes intermediarios de este tipo. En Alamor son cuatro los principales compradores de maíz de Pindal.

Antiguamente la vialidad era precaria, siendo los agricultores quienes traían en pjaras de burros los productos cosechados a Pindal. Al haber un número limitado de comerciantes en ese entonces, eran ellos los que ofrecían el precio que deseaban a los productores aumentando su ganancia (pagaban entre 4 y 5 dólares por un quintal de maíz). Con el tiempo fueron apareciendo nuevos comerciantes, sin que esto llegue a alterar de manera determinante la estructura de intermediación, dado que las prácticas comerciales eran las mismas (ejercicio de un alto poder de negociación y trampas al pesar el maíz). No fue sino hasta finales de la década de los 90 cuando la situación vial del cantón inició una mejora significativa y los comerciantes de otras ciudades empezaron a ingresar a los barrios, dejando de lado la intermediación de los comerciantes de Pindal y Alamor.

Desde ese entonces y hasta la actualidad los intermediarios pindaleños que ejercen esta labor comercial se dedican también a la provisión de productos de primera necesidad a través de tiendas en Pindal. Si bien, no todos los comerciantes tienen estas tiendas en el pueblo, en su mayoría se dedican a la entrega de este tipo de víveres, vituallas y urea en los diferentes barrios de la localidad, distribuyéndolos mediante sus camionetas. Este servicio a domicilio, que suple las necesidades de los agricultores, implica una prestación de servicio financiero a modo de crédito que deberá ser cancelado en maíz durante la época de la cosecha. Esto evidencia la poca capacidad de ahorro que tienen los productores de maíz, dado que deben incurrir en este tipo de préstamos para satisfacer sus necesidades básicas. Asimismo, se evidencia su dependencia respecto al mercado de Pindal, puesto que hay una gran necesidad de víveres para la subsistencia desde que hubo un desplazamiento de los cultivos de autosubsistencia por el monocultivo del maíz.

La distribución de víveres a domicilio es una actividad frecuente en la zona, desde que las vías de acceso son carrozables, situación que benefició sin duda el comercio regional y nacional de maíz.

La apertura de vías carrozables convirtió a Pindal en una fuente importante para el aprovisionamiento de maíz, tanto a nivel regional como nacional. Las nuevas vías, que surgieron aproximadamente a finales de los 90, han permitido que los comerciantes hayan optado por comprar el maíz directamente en las unidades productivas obviando la intermediación del comerciante tradicional de Alamor y Pindal. El ingreso de estos comerciantes al mercado de Pindal eliminó la hegemonía de los intermediarios tradicionales en la zona, dado que éstos entran al mercado ofreciendo un mejor precio a los agricultores. Desde la perspectiva de los productores, los comerciantes de otras ciudades han mejorado el panorama económico de los productores locales al extender el mercado, que antes se limitaba al monopolio de los compradores de Pindal. Además, los comerciantes de otras ciudades han impulsado la proliferación de acopiadores en los barrios que tienen la función de reunir maíz en sus localidades para vender a los compradores foráneos, obteniendo una ganancia por esta actividad.

De hecho, el aumento de los precios del maíz y la mejora vial volvieron atractiva esta zona productora de maíz en los años 2000. Con el aumento de la producción y los precios, proliferaron transportistas (que vienen a ser una suerte de intermediarios sin bodega porque comisionan por la compra y venta de maíz) y nuevos comerciantes (extra regionales), que a su vez tuvieron el efecto de debilitar el monopolio de los comerciantes tradicionales de Pindal y Alamor.

Según la encuesta a productores y comerciantes dentro del marco del proyecto RIMISP-UASB que analizó el caso del maíz amarillo en Pindal, los comerciantes de otras zonas que más ingresan a Pindal provienen de las siguientes ciudades: Balsas, Cuenca, Loja, Ambato, Quito, Huaquillas, Machala, Guayaquil, Piñas, entre otras. De estas ciudades, la ciudad que mantiene mayor flujo comercial con Pindal es Balsas, puesto que la industria avícola de esta ciudad se abastece del maíz de la localidad lojana. Balsas, antiguo centro cafetalero de la provincia de El Oro, tras la pérdida de competitividad en esta actividad reorientó sus actividades hacia la avicultura hace aproximadamente dieciocho años y, en la actualidad, es la crianza de aves el principal soporte económico de la zona. Actualmente los avicultores han dejado de comprar balanceado y en un afán de reducir sus costos de producción lo fabrican artesanalmente.

Sin que existan estadísticas exactas sobre el número de planteles avícolas en la zona debido al dinamismo del negocio, se estima que hay alrededor de 120 pequeños y medianos avicultores. En Balsas se producen aproximadamente 800 000 aves al mes, abasteciendo con esta producción parte del consumo de pollo de las provincias Azuay, Guayas, Loja, Morona Santiago y El Oro. Los avicultores de Balsas señalan que en época de cosecha del maíz de Pindal, todos se aprovisionan en este cantón debido a la cercanía y a la calidad del maíz. Se estima que alrededor de 350 000 quintales de maíz de la cosecha de Pindal del 2009 sirvieron para suplir las necesidades de balanceado de los avicultores de Balsas.

En Balsas los avicultores señalaron recurrir a diversas formas de aprovisionamiento de maíz. Ciertos avicultores viajan a Pindal y a los barrios en busca de mejores precios; varios de estos compran directamente a los agricultores que ya conocen o a acopiadores en los barrios que reúnen para ellos las cantidades solicitadas de maíz, como es el caso de la Sociedad Avícola Z54. Algunos avicultores lo compran a transportistas que ingresan a los barrios o que compran a los mismos comerciantes de Pindal y que lo llevan hasta Balsas. También los mismos comerciantes de Pindal llevan maíz en su propio transporte a sus clientes. Las relaciones con los comerciantes de Pindal están basadas en el acceso a mayores volúmenes de maíz y en las facilidades de pago (puesto que las transacciones son a través de depósitos bancarios por motivos de seguridad, con una factura para justificar una futura importación de maíz y a plazos). Estas son condiciones que los productores en las chacras no están en capacidad de ofrecer. En las chacras se compra en efectivo, se paga al instante de la transacción y sin emitir facturas.

En Balsas, principal centro avícola de la provincia de El Oro, actúan ambos tipos de comerciantes, tanto los tradicionales de Pindal como aquellos de Balsas que acuden a las chacras a comprar el maíz requerido. Existen igualmente transportistas que realizan la intermediación, uniendo a los agricultores y a los avicultores, saltando a los comerciantes

tradicionales de Pindal. En la relación comercial del maíz los avicultores tienen la posibilidad de escoger a quién y cómo comprar.

Pronaca es la mayor empresa agroindustrial del país que promueve la compra directa a agricultores en el país a través de programas de integración de cadenas productivas. Su objetivo es articular la producción agrícola, en este caso de maíz, con la producción pecuaria e industrial y, finalmente, el mercadeo. Los eslabones últimos de la cadena se encuentran bajo la responsabilidad del mismo grupo empresarial, mientras que la agricultura es integrada a la cadena mediante contratos pre-establecidos de compras anuales o mensuales. Este sistema, sin embargo, no tuvo éxito en Pindal.

En estos contratos interactúan tres partes: por un lado los agricultores, por otro una institución financiera y finalmente Pronaca. El Banco otorga un crédito a los agricultores, el mismo que es retenido por Pronaca (quien cumple la función de agente de retención y no de garante). La empresa a su vez le entrega al agricultor el crédito en forma de un paquete tecnológico, que incluye la semilla certificada, los fertilizantes, herbicidas y la asistencia técnica, requerido para el cultivo del maíz con un alto rendimiento. El productor, cancela en forma de maíz el crédito a Pronaca, quien a su vez le reembolsa al Banco el crédito en dinero. Se establece entre Pronaca y los agricultores un contrato de compraventa a 80 días de la siembra, en donde se evalúa el volumen a cosechar del maíz sembrado. La empresa mantiene un seguimiento hasta el día de entrega del producto con el cual se salda la deuda. El resto de maíz vendido representa las ganancias que los productores perciben.

Esta modalidad de agricultura por contrato, integrando a los productores de forma directa a la cadena productiva de aves, funciona principalmente en la provincia de Los Ríos pero no en Loja. A partir del año 2000, la empresa, junto con el Banco de Loja, Predesur, el Jefe Político de Pindal de la época, trataron de implementar el mismo sistema de comercialización directa y financiamiento, no obstante, los agricultores en Pindal son renuentes a vender su maíz mediante compras preestablecidas, al mismo tiempo que los comerciantes de Pindal se esfuerzan por mantener su porción en el mercado y acceder a la cosecha adoptando sus estrategias. El primer año, que involucró únicamente a 35 agricultores, éstos recibieron el financiamiento, sin embargo, apenas se logró cumplir el 70% de la entrega de maíz pactado.

Si bien, hasta la actualidad un representante del Banco de Loja que financia la siembra de maíz, y además entrega el paquete tecnológico (tanto de India /Pronaca como de otras empresas agroquímicas) a los consignatarios de los créditos, no se completa la parte comercial del círculo, porque los agricultores cancelan los préstamos en dinero en efectivo y no en maíz, por lo que conservan la libertad de vender el maíz a quienes ellos prefieran. Vender a Pronaca, sin embargo, siempre es una opción que debe ser concretada antes de la cosecha, lo que resulta poco atractivo para los agricultores que apuestan a la venta en las últimas semanas con el la confianza de recibir un mejor precio.

Actualmente, en la zona existen dos contactos para que el campesino venda su maíz a Pronaca. El primero es Dalton Valdivieso (vínculo Banco de Loja) y el segundo es la Corpap. De la producción total de Pindal a través de los dos canales mencionados, Pronaca compra apenas el 10 o 15% de la producción total del cantón. Lo que Pronaca representa a nivel nacional, no se refleja en Pindal, puesto que esta empresa es el principal comprador de maíz amarillo en el país. Pronaca satisface un 70% de la demanda total de maíz con producción interna importando un 30%, únicamente. Por lo tanto, sus compras en Pindal son, más bien, marginales.

En el 2009 Pronaca compró a Corpap casi 3 000 toneladas y a Dalton Valdivieso alrededor de 400 toneladas. Como vemos, el mayor proveedor de Pronaca en Pindal es la Corpap, que ha venido realizando convenios de venta en los últimos años.

Pronaca paga el precio oficial fijado por el Consejo Consultivo del Maíz una vez que el maíz ha llegado a Durán. En el año 2009 los productores vendieron a 13,10 dólares el quintal, cuando el precio oficial era de 14,30 dólares. A los productores de Pindal se les aplica un descuento de 1 dólar sobre el precio oficial por motivos de transporte y 20 centavos por rubros administrativos. Corpap explica que de más de 600 socios, apenas 100 vendieron en aquel año a Pronaca.

Los productores prefieren no comprometer sus cosechas porque en ciertas semanas, sobre todo al final de la temporada de cosecha, pueden conseguir precios superiores al precio oficial descontado que ofrece Pronaca y esta expectativa es más importante que una estabilidad de precios. Si bien, en ciertos momentos, sobre todo al inicio de la cosecha, pueden percibir precios bajos, por debajo del precio oficial e inclusive inferiores a los costos de producción, la subida en las semanas venideras crea expectativas de variación favorable de precio para los agricultores.

Al contrario de lo que ocurrió en Los Ríos, en Pindal hubo un menor interés por estos convenios de compra, aún cuando vender a Pronaca u otros compradores preestablecidos representa una estabilidad tanto en el tiempo como en el precio. Pronaca requiere comprar volúmenes de maíz importantes, tal como lo hace en Los Ríos, pero no desea invertir en infraestructura de acopio sino que desea que sea una inversión mancomunada con las contrapartes. El Consejo Provincial ha mantenido esos proyectos de acopio que sin duda beneficiarían al comercio directo de maíz con las empresas como Pronaca pero muchas cosas quedan en palabras y no se consolidan sus proyectos en realidades, lo cual para Pronaca este hecho de no contar con un centro de acopio entorpece la articulación de la cadena productiva maíz/aves.

Tanto los comerciantes de Pindal como los comerciantes foráneos ofrecen precios a los productores, que fluctúan de acuerdo a la época de cosecha, siendo el precio menor al inicio del tiempo de cosecha y al final de temporada de cosecha el período en el que los precios son más altos. Ambas redes, por lo tanto, son comparables en cuanto a la volatilidad del precio, tomando en cuenta que los comerciantes extra regionales ofrecen un monto superior por quintal de maíz (un estimado de 20 centavos por quintal).

Por otro lado, las dos redes están igualmente expuestas a los mismos mercados finales de consumo, más allá de las cadenas de intermediación.

Pronaca, por su parte, ofrece un precio estable oficial que no expone a los productores a las desventajas de una caída o los beneficios de los periodos de alza. Sin embargo, no se puede vender a Pronaca sino mediante un acuerdo previo, lo que pocos agricultores están dispuestos a aceptar. Pronaca es, además, el consumidor final del maíz, puesto que lo transforma en balanceado, en su mayoría para el autoconsumo de sus granjas pecuarias.

Se necesitaría más datos empíricos que rastreen la evolución de los precios de maíz en Pindal durante la cosecha, para poder establecer si los picos en la línea de precios justifican las ventas a un precio bajo al inicio de la temporada, y así poder comparar los beneficios entre vender a Pronaca al precio oficial y vender a los intermediarios o a los compradores extra regionales. Esto, además, varía según el año; por ejemplo, si existe una sobreoferta de maíz debido a importaciones, el precio de mercado puede caer y el precio oficial puede ser muy ventajoso, pero si existe un déficit en las existencias de maíz, el precio oficial puede no reflejar los precios de mercado sino ser inferior. De cualquier manera, el productor tiende a apostar a las ventas en las últimas semanas porque existe una sensación, que puede ser real o no, de recuperar la inversión; por esto prefiere guardar el maíz disponible, siempre y cuando las obligaciones financieras previas y futuras no sean tan apremiantes (cancelar créditos y arrendar tierras). Esto ha llevado a los productores a prevenirse de realizar acuerdos de venta fijos o a incumplirlos.

Es claro, que los productores de maíz de Pindal no son favorables a las ventas prefijadas y prefieren los precios libres del mercado. El caso de Pronaca se ve agravado por la distancia entre Pindal y Durán, además de las exigencias en humedad e impurezas. Por esto, Pronaca absorbe menos del 10% de la producción local.

Entidades Financieras

Las instituciones financieras forman parte de los servicios que surgen para viabilizar la inversión en los cultivos de maíz duro en Pindal. Las principales entidades financieras a las

cuales recurren los productores son el Banco Nacional de Fomento, el Banco de Loja, Codesarrollo y CACPE Macará.

Banco Nacional de Fomento

El Banco Nacional de Fomento (BNF) entrega los créditos en efectivo, lo cual es atractivo para el agricultor, sin embargo, hace algunos atrás esta entidad pública soportó una grave descapitalización, por lo que muchos agricultores preferían acudir a la banca privada, ya que en el BNF sus trámites demoraban mucho tiempo o sus requisitos eran demasiado complejos; sin embargo con el actual gobierno, esta entidad pública ha empezado a actuar de manera más activa financiando a los diferentes sectores productivos, entre ellos el cultivo de maíz duro, que es la principal fuente de ingresos en este cantón. Como se señaló anteriormente, este Banco ofrece dinero en efectivo ofreciéndole al productor la opción de adquirir los insumos agrícolas donde mejor le convenga, otorgando un financiamiento de 650 dólares por hectárea de cultivo, además sus intereses están muy por debajo de los que puede ofrecer la banca privada, cuenta con un seguro agrícola y sus requisitos han sido modificados al punto que no se vuelva difícil la presentación de requerimientos por parte del productor.

El Banco de Loja y las otras cooperativas realizan préstamos con garantía cruzada, es decir, un tipo de garantía en la que terceros agricultores son civilmente responsables por sus préstamos entre sí. Otra característica de la banca privada es que en su mayoría, en Pindal, trabaja mediante la entrega de un paquete tecnológico de insumos agropecuarios que incluye la semilla, así como los fertilizantes y herbicidas como parte del crédito. El caso más emblemático, no sólo por ser el principal prestamista privado en la zona, sino también por ser el más antiguo, es el del Banco de Loja.

El Banco de Fomento se encuentra presente en Pindal desde el 2008. Tiene distintas líneas de crédito, pero como es de suponer, la mayoría de créditos son agrícolas, en este caso, para la formación de cultivos de ciclo corto (maíz duro), con plazo de un año y sin período de gracia. Estos son quirografarios y van de entre 500 a 15 000 dólares. Si acaso se demanda una suma mayor vienen a ser hipotecarios.

Lo que hace atractivo al crédito del Banco de Fomento son sus tasas de intereses menores, el no pedir encaje y el hecho de que no se exige la adquisición de un paquete tecnológico, sino que se lo entrega en efectivo. Sin embargo, la mayor dificultad para acceder a los créditos del Banco Nacional de Fomento es la exigencia de la copia del contrato de arrendamiento inscrito en los Juzgados de Inquilinato o título de propiedad del lugar de la inversión. Como se dijo anteriormente, existe un problema de tenencia de la tierra en Pindal y los contratos de arrendamiento son en su mayoría informales.

Banco de Loja

El programa de financiamiento para la siembra de maíz nació en el año 2000 como iniciativa de Dalton Valdivieso, Jefe político de Pindal en la época, y de Rafael Dávila, diputado y actual asambleísta por la provincia de Loja. Ambos articularon un proyecto en el que pretendían financiar la siembra de maíz, elevar la productividad, y viabilizar la comercialización. Se contactó con estos fines a Pronaca para la asistencia técnica, la provisión de insumos y la comercialización; también a Predesur para que brinde apoyo técnico, y al Banco de Loja para que financie los créditos.

En un inicio, el proyecto previó que funcione en ambas vías, tanto en la financiera como en la comercial, mediante compras prefijadas, como funcionó en la provincia de Los Ríos, sin embargo, no hubo éxito. Por otro lado, al empezar el programa se impuso un paquete tecnológico fijo que vendía a los productores los insumos y las semillas de India, empresa que forma parte del grupo Pronaca. Esta entrega de un paquete fijo tuvo que ser modificado, dado que los agricultores no se sentían satisfechos. Como resulta previsible, los campesinos quisieron elegir la cantidad de producto a adquirir y la empresa a la que le comprarían. Si bien, se trató de imponer los productos de India, en vista de que la comercialización prefijada no tuvo éxito, tampoco estaban obligados los propulsores del proyecto de financiamiento a ofrecer únicamente insumos de Pronaca.

Proveedores de Insumos

En Pindal existen tres tiendas de insumos agroquímicos que realizan la venta libre. Estas tiendas pertenecen a Lenin Ortiz, Alfredo Sánchez y Oswaldo Eras. Además, las instituciones financieras privadas entregan estos insumos como parte de sus créditos. La Corpap, por su parte, tiene también un centro de venta de insumos para sus socios.

Galo Orellana vecino de la localidad de Alamor, provee de agroquímicos y semillas a las tres tiendas existentes de Pindal, así como a las entidades financieras que en sus créditos ofrecen paquetes tecnológicos. Galo Orellana es el mayor almacenista de insumos agrícolas, siendo el distribuidor oficial de Agripac (empresa de importancia crucial en la región maicera de Loja).

Las tiendas de insumos en Pindal sirven para abastecer a aquellos agricultores que trabajan sin financiamiento o cuyos préstamos no incluyen un paquete tecnológico (como es el caso de los prestamistas del Banco de Fomento). Según el testimonio de uno de los distribuidores de insumos, pocos son los campesinos que trabajan con semilla criolla por lo que la venta es importante. Sin embargo, las tiendas de insumos no otorgan créditos a los compradores puesto que no tienen medios para garantizar los pagos. Así, el 80% de los clientes pagan al contado (muchos de los cuales deben financiarse mediante créditos) y apenas un 20% de la cartera de clientes puede llevarse los productos a crédito.

Según estudios del MAGAP, de los costos de producción tecnificada por hectárea (1 064,12 dólares), alrededor de 334 dólares corresponden a insumos agrícolas, rubro que incluye la semilla, fertilizantes y fitosanitarios. Sin embargo, los costos pueden descender de acuerdo a la cantidad que los agricultores consideren necesarios o se permitan invertir.

En la pugna por el mercado de los insumos, Agripac tiene una ventaja en Pindal, dado que es Brasilia la semilla más adaptada y mejor cotizada en la zona. Por esto, la empresa agroquímica puede permitirse imponer insumos junto con la venta de la semilla. Por otro lado, India promueve la venta de sus productos a través de los promotores del Banco de Loja, tanto de la semilla como de los insumos.

Los Ingresos

Los ingresos de los productores del cantón Pindal son obtenidos preferentemente de su producción agrícola (cultivo de maíz duro), cría de algunas especies animales, como ganado vacuno, cerdos y aves, las cuales son utilizadas para el consumo de sus familias y un bajo porcentaje para la venta; a esta fuente de ingresos se suma su venta temporal de fuerza de trabajo y el crédito otorgado por las entidades financieras.

Producción global. Esta comprende todas las actividades a las cuales se dedican los productores, incluyendo su actividad principal como es el cultivo de maíz duro y actividades complementarias las cuales generan de una u otra forma ingresos para la familia.

La producción agrícola. En el Cantón Pindal esta actividad ocupa un lugar de trascendental importancia, ya que constituye la principal fuente de ingresos no sólo para los productores, sino también para quienes están dedicados a las actividades comerciales, para los transportistas y proveedores de insumos; de ahí que el futuro de los habitantes de este sector del país está precisamente basado en el éxito de esta actividad y el apoyo e impulso que pueda recibir por parte del Estado.

La producción pecuaria. Constituye una actividad complementaria para muchos agricultores; entre estas actividades están la cría de ganado vacuno, con la venta de su leche o carne tienen una fuente adicional de ingresos; sin embargo, los costos de mantenimiento de esta especie suelen ser altos por la elevada demanda de tierra en la producción agrícola, donde en época de invierno los costos del pasto son sumamente elevados, obligando al campesino a vender sus animales para no pagar el costo de los pastos; la cría de cerdos y aves es una actividad más común en vista que su alimentación es a base de maíz, producto de gran disponibilidad en el medio y además que estas especies no necesitan mucho espacio para desarrollarse y su consumo es casi permanente.

Los ingresos extra finca. Están representados por aquellas cantidades de dinero que los productores reciben por realizar trabajos fuera de su finca, lo cual es común en los meses de abril y mayo, cuando los cultivos de maíz en esta zona ya quedan listos a la espera de su secado y cosecha; muchos agricultores acuden mayormente a ofrecer su mano de obra en la provincia de El Oro, donde existe mucha oferta de trabajo en las bananeras y camaroneras del sector.

El crédito. Este es sin duda una vía de capitalización de las familias del cantón, especialmente el concedido por el BNF que les otorga créditos agropecuarios y créditos de desarrollo humano, con intereses blandos, con el objetivo de que los productores puedan ir creciendo en sus inversiones con el transcurrir de los años; el segundo tiene una gran demanda en épocas lluviosas cuando se necesitan recursos para culminar los trabajos en los cultivos.

Los Egresos

Los rubros que conforman los egresos monetarios más importantes de las familias campesinas son los siguientes:

Herramientas y aperos. Entre los que se incluyen: lampa, barreta, machete, bombas aspersoras, alforjas, lomillos, etc., los cuales les sirven para el desarrollo de su trabajo diario.

Atención médica. Este rubro es muy difícil de establecer, pero a decir de las familias campesinas hoy en día en los lugares de atención médica públicos les facilitan las recetas de manera gratuita y en otros casos cuando no la hay deben acudir a comprar en las farmacias de la cabecera cantonal.

Vestuario. Por lo general los campesinos del sector, en función de cómo dividen su tiempo para producir, para descansar (domingos) y para divertirse (días festivos), utilizan su vestimenta. El traje diario está compuesto por un pantalón, una camisa, botas siete vidas y sombrero, que por lo general son rezagos de otros trajes envejecidos. La postura festiva o dominguera con la que acuden a misa, a las reuniones importantes o a las fiestas de los barrios o cabeceras cantonales es: camisa, pantalón y zapatos de poco uso.

Educación. Este rubro lo componen los gastos en útiles escolares y otros gastos complementarios como son uniformes y el dinero para los recreos, aunque en la actualidad el Estado se encuentra realizando un gran esfuerzo para otorgar textos y uniformes a todas las instituciones de educación pública en etapa escolar.

Alimentación. A medida que se altera el patrón alimenticio ancestral del campesinado se acentúa su dependencia con respecto al mercado de productos alimenticios. Si bien las familias consumen muchos de los bienes que producen: maíz, yuca, frejol y algunos cítricos; sin embargo, se va ampliando gradualmente la compra de otros productos en el mercado.

Reembolso de crédito.- Las obligaciones monetarias, adquiridas con las entidades financieras, le significa a cada familia beneficiada un egreso tanto del capital prestado más sus respectivos intereses.

Contrato de mano de obra. Este constituye un importante egreso en la zona ya que la contratación de jornaleros para cubrir las necesidades de mano de obra en épocas pico se vuelve indispensable y su costo se torna elevado por la fuerte demanda de la misma.

Productos químicos. La utilización de productos químicos para el control de plagas y enfermedades se vuelve una necesidad creciente entre los agricultores de la zona, primero porque la agricultura comercial así lo exige, donde la inclusión de abonos minerales, como la urea principalmente, incrementan la producción por hectárea de cultivo, lo cual es bien visto por el productor, puesto que los métodos tradicionales ya no resultan eficaces frente a esta realidad, y segundo por la promoción de las almaceneras de una infinidad de insumos.

Bibliografía

- IMCP (Ilustre Municipio del Cantón Pindal, EC). 2003. Plan de desarrollo cantonal Pindal 2003. Pindal, Loja, EC. 112 p.
- MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, EC). 2007. Plan nacional de reactivación agropecuaria 2008-2011 (en línea). Consultado 28 jul. 2010. Disponible en
- www.mag.gov.ec/...PLAN%20NACIONAL%20DE%20REAQCTIVACION%20AGROPE CUARI...
- MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, EC). 2009. Encuesta de superficie y producción de maíz en Loja 2009. Loja, Dirección Provincial Agropecuaria de Loja. p.i.
- Guerrero Carrión, T. 2008. Economía agraria. 2 ed. Loja, EC, Universidad Nacional de Loja. 412 p.