

2007

# Respuestas locales frente a la globalización económica. Productos regionales de la Costa Sur de Jalisco, México

Morales-Hernández, Jaime; Gerritsen, Peter; Cruz-Sandoval, Gerardo; Figueroa-Bautista, Pedro; Villalvazo-López, Víctor M.; Toledo-Manzur, Víctor M.; Castañón-Reyes, Héctor; Acosta-Orozco, Margarito; Rivera-Cervantes, Luis E.; Ávila-Montes, María; Bernardo-Hernández, María; Michel-Velasco, Leonel

---

Gerritsen, P. y Morales-Hernández, J. (ed.) (2007). Respuestas locales frente a la globalización económica. Productos regionales de la costa sur de Jalisco, México. Guadalajara: ITESO, Universidad de Guadalajara, Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias.

Enlace directo al documento: <http://hdl.handle.net/11117/1311>

*Este documento obtenido del Repositorio Institucional del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente se pone a disposición general bajo los términos y condiciones de la siguiente licencia: <http://quijote.biblio.iteso.mx/licencias/CC-BY-NC-2.5-MX.pdf>*

*(El documento empieza en la siguiente página)*

# Respuestas locales frente a la globalización económica

Productos regionales de la  
Costa Sur de Jalisco, México

Editores

*Peter R.W. Gerritsen*  
*Jaime Morales Hernández*



Respuestas locales frente a la  
**globalización económica**  
Productos regionales de la Costa Sur  
de Jalisco, México

**Respuestas locales frente a la  
globalización económica**  
**Productos regionales de la Costa Sur  
de Jalisco, México**

**Editores**

*Peter R. W. Gerritsen  
Jaime Morales Hernández*

**Equipo de investigación**

*Peter R. W. Gerritsen (coordinador)  
Gerardo Cruz Sandoval  
Pedro Figueroa Bautista  
Víctor Villalvazo López  
Jaime Morales Hernández*



Departamento de Ecología y Recursos Naturales-IMECIBIO  
Centro Universitario de la Costa Sur  
Universidad de Guadalajara

Centro de Investigación y Formación Social  
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente

Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias

Primera edición, 2007

D.R. © Universidad de Guadalajara  
Centro Universitario de la Costa Sur  
Av. Independencia Nacional Núm. 151  
Autlán de Navarro, Jalisco, México, C.P. 48900

D.R. © Centro de Investigación y Formación Social  
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente  
Periférico Sur Manuel Gómez Morán 8585  
Tlaquepaque, Jalisco, México, C. P. 45090

D.R. © Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias  
Potrero Las Torjeas  
Antiguo camino a Atequiza  
Ixtlahuacán de los Membrillos, Jal.

*Fotografías*

Ana Livier Durán Amaya, Gerardo Cruz Sandoval, Tatiana Schultz,  
Alberto Gutiérrez Castañeda, Gerardo Guzmán Fregoso, Pedro Figueroa Bautista,  
Tanja Netscher, Oscar González Ramírez y Peter R. W. Gerritsen

*Coordinación editorial*

Petra Ediciones, S. A. de C. V.

*Revisión y corrección de textos*

Karem Zobeida Vargas Pelayo, Peter R. W. Gerritsen,  
Jaime Morales Hernández, Amparo Ramírez Rivera

ISBN 978-970-27-1172-8 UDG  
ISBN 978-968-5087-87-2 ITESO

Impreso y hecho en México  
*Printed and made in Mexico*

D.R. © Ninguna parte de esta publicación puede ser  
reproducida, traducida, almacenada o transmitida  
de forma alguna, ni por ningún medio, ya sea  
electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación  
o de fotocopia, sin permiso previo de los editores.

A la memoria de don Alfredo Meneses Arellano,  
y de don Aristeo Flores Rolón.

A todos los hombres y las mujeres que  
cotidianamente buscan construir alternativas  
desde lo local y cuyas experiencias  
han inspirado este libro.

*Equipo de investigación*

A Clau, Sabi y Sebas

*Peter R. W. Gerritsen*

A Ivonne mi compañera  
y cómplice de la aventura de vivir  
A mis padres, a mis hermanos  
y mis hermanas

*Jaime Morales Hernández*

PRÓLOGO	13
<i>Víctor M. Toledo Manzur</i>	
INTRODUCCIÓN AL LIBRO	15
<i>Peter R. W. Gerritsen y Jaime Morales Hernández</i>	
PRIMERA PARTE	
<b>Globalización económica y productos regionales</b>	<b>19</b>
<i>Peter R. W. Gerritsen, Víctor Villalvazo López, Pedro Figueroa Bautista, Gerardo Cruz Sandoval y Jaime Morales Hernández</i>	
1.1 Globalización y respuestas locales	20
1.2 El papel de los Centros Urbanos en el Desarrollo Regional	27
1.3 Contexto rural en México y en Jalisco	29
1.4 Productos regionales	35
1.5 El proyecto de investigación	38
SEGUNDA PARTE	
<b>La perspectiva desde adentro</b>	<b>43</b>
<i>Peter R. W. Gerritsen, Víctor Villalvazo López, Pedro Figueroa Bautista, Gerardo Cruz Sandoval y Jaime Morales Hernández</i>	
2.1 Introducción	44
2.2 Los estudios de caso en torno a la producción	45

2.3 Los estudios de caso en torno al procesamiento y la industrialización	75	4.4 La experiencia de la Sociedad Cooperativa Rural de Compra y Venta en Común y Comercialización El Grullo, S.C.L. <i>Leonel Michel Velasco</i>	226
2.4 Los estudios de caso artesanal	115	4.5 Comentarios finales	235
2.5 Análisis de los casos	142		
TERCERA PARTE		QUINTA PARTE	
<b>La visión desde afuera</b>	165	<b>Reflexiones finales</b>	237
<i>Peter R. W. Gerritsen y Jaime Morales Hernández (coordinadores)</i>		<i>Peter R. W. Gerritsen y Jaime Morales Hernández</i>	
3.1 Introducción	166	5.1 Productos regionales: perspectivas y desafíos	238
3.2 Productos regionales y desarrollo rural: la perspectiva de la Secretaría de Desarrollo Rural del Estado de Jalisco <i>Héctor Castañón Reyes</i>	167		
3.3 Cómo fortalecer desde el gobierno local los procesos culturales de carácter productivo: el punto de vista de un funcionario público municipal <i>Margarito Acosta Orozco</i>	176	ACERCA DE LOS AUTORES	255
3.4 El papel del Centro Universitario de la Costa Sur en el desarrollo regional <i>Luis Eugenio Rivera Cervantes</i>	183	BIBLIOGRAFÍA	261
3.5 Las mujeres: un pilar de la economía local <i>María del Refugio Ávila Montes</i>	192		
3.6 A manera de conclusión	203		
CUARTA PARTE			
<b>Las alternativas hacia delante</b>	205		
<i>Peter R. W. Gerritsen y Jaime Morales Hernández (coordinadores)</i>			
4.1 Introducción	206		
4.2 Partiendo desde lo local hacia la sustentabilidad: el caso de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco <i>Jaime Morales Hernández</i>	207		
4.3 Comercio justo: fortaleciendo la economía familiar de actores rurales y urbanos <i>María de Jesús Bernardo Hernández</i>	214		

Bajo el dominio de las políticas neoliberales que hoy marcan buena parte del devenir del mundo, el que debería ser un proceso “histórico natural”, pues no otra cosa es este movimiento global de integración de lo humano, se ha convertido en un fenómeno de degradación ecológica, que somete y uniformiza regiones enteras, que transforma y degrada modos de vida, destruye culturas regionales y locales, y casi siempre termina en una tragedia natural, económica, social, cultural.

Y sin embargo esta modalidad perversa de globalización que parece indetenible, que aparece como un fenómeno que se impone irremediamente, encuentra cada vez más, miles, quizás millones, de minúsculas resistencias, a veces imperceptibles, que puestas juntas, que analizadas en conjunto, hacen mirar la realidad con otros ojos, devuelven la esperanza, e impiden la parálisis y el desencanto.

Estas resistencias proliferan y crecen por todas partes del mundo, pero especialmente en Latinoamérica, y ya dentro de este contexto regional, muy notablemente en innumerables regiones de México. Dan testimonio de lo anterior encuentros como el celebrado en Veracruz, en mayo del 2005 sobre experiencias sustentables en las regiones tropicales, los inventarios realizados en Oaxaca (600 experiencias), Quintana Roo (100 experiencias) y Michoacán (103 experiencias), y los innumerables casos en torno a la agricultura y ganadería orgánicas y el manejo comunitario de bosques y selvas, para solamente señalar dos ámbitos en los que existen reconocidos proyectos alternativos. En

todos estos casos, se trata en esencia de experiencias locales que operan a contracorriente de las pautas marcadas por el proceso global.

El libro que el lector tiene en sus manos, se ubica dentro del contexto arriba señalado y constituye una nueva contribución al tema de las resistencias y respuestas diferentes a la globalización. No obstante que se restringe a una porción del estado de Jalisco, su aportación resulta notable no solamente porque da testimonio de experiencias como las arriba señaladas, sino especialmente porque ampliando los criterios de selección también ofrece casos (artesanales e industriales) que son fruto de una inventiva popular sin límites.

El libro ofrece entonces un catálogo de 32 situaciones, privilegiadas por el tipo de producto generado, cuyo examen llama la atención. Complementado por opiniones y puntos de vista externos, la publicación también adelanta por medio de sus autores principales algunas ideas en torno al enorme potencial de estos casos, aparentemente minúsculos y circunstanciales, en la construcción de una estrategia alternativa a la globalización inspirada en valores locales y regionales.

Frente a la ceguera de buena parte de las políticas públicas en torno al desarrollo regional; frente a la idea equivocada, por limitada y automática, de lo que es una inserción justa y digna de los actores locales a la globalización, y en fin, frente al proceso devastador de un fenómeno global dominado por los intereses del capital corporativo, este libro hace su aporte: llama la atención sobre casos de producción que refuerzan la identidad local y regional, permiten una cierta autosuficiencia, afirman los valores comunitarios y buscan formas justas de comercialización y producción. Su consulta será de gran utilidad para quienes buscan, mediante la toma de conciencia y la organización productiva y social, una vía digna de modernización e inserción al mundo global.

*Victor Manuel Toledo Manzur*

Morelia, Michoacán, invierno del 2006

## ■ INTRODUCCIÓN AL LIBRO

Hoy día, existen muchos debates acerca del modelo de desarrollo por seguir en las diferentes regiones del mundo, debido a que los impactos negativos como resultado de la globalización económica, tanto en el ámbito ecológico como socioeconómico, son cada vez más evidentes. Algunos de estos impactos son: la pérdida de la seguridad alimentaria, degradación y deterioro de los recursos naturales, pérdida de cultura e identidad y la falta de acceso a empleo, entre otros.

Aun cuando la globalización económica es un proceso avanzado en muchas regiones, también se observa un creciente número de actores sociales que buscan contrarrestar los efectos negativos mencionados. En otras palabras, estos actores buscan defender los valores patrimoniales de la región donde viven y desarrollar modelos alternativos de vida, donde lo local predomina sobre lo global. La Costa Sur de Jalisco, la región de nuestro interés, puede considerarse una región donde el proceso de globalización es muy avanzado, y donde se han manifestado los múltiples efectos negativos. Una muestra clara de ello es el hecho de que Jalisco está entre los estados mexicanos con índices muy altos de migración.

Si bien la globalización ha avanzado fuertemente en la región Costa Sur de Jalisco, a la vez se observa un gran número de actores sociales, quienes buscan superar estos efectos negativos. En este libro, estos actores son de nuestro principal interés y describimos sus experiencias, así como el contexto en que se desarrollan. El énfasis está en el eslabón final de las cadenas productivas, es

decir, describimos estas experiencias partiendo de los productos que elaboran los actores de la Costa Sur de Jalisco. Debido a que estos productos tienen su origen en la región, y a que se fabrican principalmente con recursos de la misma región, de aquí en adelante llamamos a estos productos como “productos regionales”.

Este libro surgió del interés de sistematizar experiencias de desarrollo rural endógeno que hemos apoyado desde mediados de la década de los noventa del siglo XX, principalmente en el sur de la reserva de la biosfera Sierra de Manantlán. Es importante mencionar que desde finales de 2002, estas experiencias han estado vinculadas con la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco (RASA), la cual articula las actividades de 20 grupos de productores en el estado de Jalisco. La importancia de la articulación con dicha red está en que se abrieron nuevos horizontes para los participantes de los diferentes proyectos en la Sierra de Manantlán, así como para sus asesores.

El texto que se presenta a continuación, se estructura en cinco partes: la primera se puede considerar como un capítulo introductorio, donde describimos la problemática general de la producción agropecuaria en los territorios regionales. Presentamos esta problemática desde una perspectiva teórica-conceptual, ubicándola en el debate de la globalización y las respuestas locales. Además, en esta primera parte describimos los aspectos metodológicos del presente proyecto.

En la segunda parte, nos enfocamos a los 32 estudios de caso que son presentados de manera narrativa. Estos casos son analizados con base en algunos indicadores de endogeneidad y sustentabilidad. Después, de las experiencias locales, en la tercera parte analizamos el contexto institucional en el cual se desarrollan éstas mismas; algunos funcionarios de diferentes instituciones representativas exponen sus opiniones sobre el tema de la producción regional, así como las posibilidades y desafíos que representa su contexto particular.

En la cuarta parte, presentamos las perspectivas y los desafíos de los productos regionales con base en experiencias concretas del estado de Jalisco. En esta parte, partimos de las experiencias locales, descritas en el segundo capítulo, y las posibilidades y desafíos, descritas en la tercera parte, para luego discutir sobre las implicaciones de las mismas para la producción regional y su fortalecimiento.

Finalmente, en la quinta parte planteamos algunas reflexiones finales sobre el tema de la globalización económica y las respuestas locales. En otras palabras, retomamos nuestro marco teórico presentado en el primer capítulo para compararla con la parte empírica, descrita en la segunda, tercera y cuarta parte, para posteriormente contribuir con una discusión y conclusión con relación al debate de la globalización, localización, y re-localización.

Excepto por la tercera y cuarta parte, los demás capítulos del libro están elaborados por el equipo de investigación del mismo, mientras las diferentes secciones de la tercera y cuarta parte fueron escritas por diferentes profesionistas y funcionarios invitados, y únicamente la introducción y la síntesis final queda bajo responsabilidad de los autores, agradecemos a Margarito Acosta Orozco, María del Refugio Ávila Montes, María de Jesús Bernardo Hernández, Héctor Castañón Reyes, Leonel Michel Velasco, Luis Eugenio Rivera Cervantes. Agradecemos de manera especial la participación del doctor Pedro Muro de la Universidad Autónoma de Chapingo y al doctor Víctor Toledo de la UNAM.

Es importante mencionar también la participación de estudiantes de la carrera de Ingeniería en Recursos Naturales y Agropecuarios (IRNA), sino también de los propios actores sociales, quienes al participar de manera activa en el estudio se convirtieron en co-investigadores.

De igual forma queremos agradecer a las personas, quienes han contribuido de alguna u otra manera para la elaboración de este libro: Aidé Pelayo Casillas, Ana Livier Durán Amaya, Ana María Chávez Chávez, Brenda Castillo Navarro, Gerardo Guzmán Fregoso, Gerardo Almaraz Pérez, Isis Edith Santana Sánchez, Jorge Eduardo Pérez Capacete, Juan Torrerros Valencia, Laura Estela Campos Gutiérrez, Oscar Cobián Lares y Verónica Elías Vázquez, estudiantes de la carrera de Ingeniería en Recursos Naturales y Agropecuarios del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara, y Tatiana Schultz, estudiante de intercambio de la Universidad de Guelph, Canadá, quienes ayudaron a elaborar y transcribir entrevistas a los productores.

Las fotografías que ilustran en este libro fueron tomadas por Ana Livier Durán Amaya, Gerardo Cruz Sandoval, Tatiana Schultz, Alberto Gutiérrez Castañeda, Gerardo Guzmán Fregoso, Pedro Figueroa Bautista, Oscar González Ramírez, Tanja Netscher y Peter R. W. Gerritsen. Además, agradecemos a Karem Zobeida Vargas Pelayo la revisión y corrección del texto, y a Gerardo Almaraz Pérez y Raquel Álvarez Rodríguez la elaboración del mapa del área de estudio.

Cabe mencionar que la investigación que llevó a escribir este libro fue financiada por el Centro Universitario de la Costa Sur a través de la Convocatoria 2003 de la Coordinación de Investigación, con el apoyo de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE) y del Fondo Nacional Suizo de la Investigación Científica (SNFS), dentro del marco del programa internacional de investigación NCCR Norte Sur. La edición del presente libro fue posible gracias al apoyo financiero del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara, el Centro de Investigación y Formación Social del ITESO, y los H. ayuntamientos de El Grullo y Autlán. Agradecemos su apoyo a los responsables de estas instituciones y programas.

*Peter R.W. Gerritsen y Jaime Morales Hernández*

## GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y PRODUCTOS REGIONALES



### ■ Resumen

La globalización es un proceso avanzado en muchas regiones del mundo, cuyas consecuencias son tanto una homogeneización de la práctica agropecuaria como una problemática socioeconómica y ecológica creciente. Sin embargo, son cada vez más las experiencias locales con que se busca elaborar un modelo de desarrollo alternativo. Esta primera parte describe los fundamentos teóricos de la globalización y sus respuestas locales, así como los aspectos metodológicos de nuestro estudio en la Costa Sur de Jalisco.

*Peter R. W. Gerritsen, Víctor Villalvazo López, Pedro Figueroa Bautista,  
Gerardo Cruz Sandoval y Jaime Morales Hernández*

Si bien la globalización es un proceso multidimensional, se le conoce sobre todo en su dimensión económica, y este proceso ha hecho más fácil el comercio a escala mundial, entre otros factores a través de la creación de acuerdos multilaterales, y el surgimiento de las empresas transnacionales.

Se pueden situar las raíces de la globalización en el siglo XV y XVI con el comienzo de la expansión mercantil y militar de la cultura occidental a diferentes partes del planeta. Actualmente, la manera para crear interdependencia entre diferentes países, se basa principalmente en ideas neoliberales, es decir, a través de procesos de privatización y liberalización en los múltiples ámbitos de las sociedades modernas, así como las interacciones entre ellas (Waters, 1995; Arrighi, 1999; Wolf, 1999; Diamond, 1999). El modelo de desarrollo neoliberal ha roto con muchos lazos tradicionales en las diferentes sociedades, causando cambios sociopolíticos importantes, y aparentemente dando paso a un nuevo orden mundial, en la cual está el control del capital financiero como eje central (Arrighi, 1999; Fernández, 2003).

**Tabla 1.1.** Resumen de algunos de los efectos negativos de la globalización económica identificados en la bibliografía y aplicables a la Costa Sur de Jalisco (Cortez *et al.*, 1994; Schwentesius *et al.*, 2003; Esteva y Marielle, 2003; Jansen y Vellema, 2004; Halweil, 2002)

- ▶ La transnacionalización de la industria alimenticia.
- ▶ Impulso de agricultura de exportación/de contrato.
- ▶ Falta de atención a la producción ejidal/indígena.
- ▶ Comercio injusto.
- ▶ Pobreza y deterioro de los recursos naturales.
- ▶ Desarticulación de la economía campesina.
- ▶ Migración a centros urbanos y a los Estados Unidos.
- ▶ Desplazamiento de variedades tradicionales por híbridos y transgénicos.
- ▶ Pérdida de identidad y cultura tradicional/popular.

La aplicación del modelo neoliberal en el campo mexicano, ha tenido serias repercusiones sobre la calidad de vida de los productores rurales, así como el manejo sustentable de los recursos naturales (tabla 1.1). En las zonas urbanas se reconocen los cambios crecientes de los patrones de consumo, generados por el impulso a la producción destinada a la exportación y la disminución de la producción destinada al mercado interno. Un elemento clave en este proceso es la

## ■ 1.1 Globalización y respuestas locales

En la actualidad, la globalización es un término que domina muchos medios y debates. De manera general, con este concepto, se refiere a la comprensión de un mundo donde existe una interdependencia cada vez mayor entre los diferentes países, por medio de tratados económicos, alianzas militares y dominación, entre otros. También se refiere a una conciencia del mundo como un “todo”, redefiniendo nuestro pensar sobre temas importantes, como son: derechos humanos, gobiernos, comunicación, alimentos, viajes, entre otros (Waters, 1995; Giddens, 1997).

La globalización se caracteriza por ser un proceso multidimensional. En el ámbito *económico* abarca los temas de producción, intercambio, distribución y consumo de alimentos y bienes, además incluye el asunto de los tratados y la cuestión de acumulación de bienes, y sus consecuencias en la estratificación socioeconómica de una sociedad. En el ámbito *político*, se refiere a la concentración del poder y su impacto sobre la gobernabilidad nacional y mundial, e incluye una mayor vigilancia y unión de fuerzas por medio de organizaciones militares o políticas, haciéndola valer por medio de autoridad y diplomacia multilateral, controlando o interviniendo en naciones por medio de vigilancia y dominación. Finalmente, en el ámbito *cultural y social*, hay intercambio de expresiones y símbolos mediante propagandas, enseñanzas, discursos, entretenimiento y culturización de la vida social (Waters, 1995).

transnacionalización de la industria alimenticia, lo cual incrementa la oferta de alimentos de cualquier lugar del mundo en los mercados locales. Los costos de esta tendencia son impresionantes; no solamente implica grandes costos ambientales, sino también sociales (Cortez *et al.*, 1994; Halweil, 2002; Lutikhuis, 2002).

Los procesos modernizadores nos llevan a reflexionar sobre los efectos negativos de las estrategias de vida<sup>1</sup> de los actores sociales, y del deterioro de los recursos naturales de los que dependen (Toledo, 2000; INE, 2000). Otros problemas se derivan de esto, en el aspecto social por ejemplo, se han generado mecanismos que excluyen amplios sectores de la población, tanto urbanos como rurales, que no pueden integrarse ni al mercado global de productos, ni al del trabajo; así la ruptura de las bases de reproducción de los campesinos han conducido a una decadente participación dentro de las expectativas planteadas en el actual modelo de desarrollo económico del país.

En ese sentido los rumbos que ha tomado el país en materia de política agropecuaria, no han permitido la integración de los pequeños productores, y sus políticas han resultado contradictorias para el desarrollo del agro mexicano (Carabias y Provencio, 1993; Toledo, 2000). Sin embargo, la superación de la pobreza, el mejoramiento productivo, el desarrollo tecnológico y la incorporación de la participación campesina requieren de reformas institucionales, fundamentales para lograr un modelo de desarrollo acorde con las necesidades específicas del sector rural, y para el establecimiento de estrategias que fortalezcan la intervención gubernamental en pro de modelos adecuados de desarrollo rural (Muñoz y Guevara, 1997).

**Globalización y urbanización**

El proceso de globalización ocurre tanto en los centros urbanos como en las zonas rurales, pero es en el ámbito urbano donde principalmente se manifiesta y se expande a mayor velocidad. Además, es aquí donde están los centros de control político y financiero, es decir, donde se toman las decisiones sobre el rumbo de los diferentes países (Arrighi, 1999). En otras palabras, existe una estrecha relación entre la globalización y la urbanización como procesos transformadores de las sociedades modernas (Barrera *et al.*, 2004).

<sup>1</sup> Aquí nos referimos a los “*livelihood strategies*” (Chambers, 1983).

El proceso de urbanización se ha intensificado en las últimas décadas, dándose en tierras ejidales ubicadas en los alrededores del área urbana. Como consecuencia, muchas de éstas son incorporadas a la ciudad mediante la especulación o por medio de la expropiación con fines públicos, dando lugar a escuelas, parques o unidades habitacionales. En otras palabras, la urbanización ha ocasionado un cambio de uso de suelo de parcelas agrícolas a terrenos para la construcción de viviendas populares y residencias particulares (*Ibid.*).

La urbanización no solamente se refiere a un proceso de transformación de los espacios físicos, como ya mencionamos, sino también de los matices sociales. En las zonas urbanas también han cambiado las tradiciones y el sentido común, y a mayor velocidad que en las zonas rurales.

Con base en lo anterior, se puede argumentar que la urbanización implica una transformación tanto de espacio como de prácticas sociales (Pedrazzini *et al.*, 2004), que tiene un impacto no solamente sobre el medio ambiente construido, sino también sobre el natural.<sup>2</sup> Además, cuando nos referimos a la urbanización con relación a la globalización, se trata de un proceso tanto multidimensional como multiescala (Bolay y Rabinovich, 2004: 410-412, tabla 1.2).

■ **Tabla 1.2.** Dimensiones y escalas de análisis de ciudades

Dimensiones	Escalas
Demográfica	Local
Económica	Regional
Política e institucional	Nacional
Servicios e infraestructura	Internacional
Ambiental (natural y construido)	
Ordenamiento territorial	
Social	
Cultural	

Debido a la existencia de múltiples interacciones urbanas-rurales, las transformaciones ocasionadas por la urbanización también afectan a las zonas rurales (Tacoli, 1998; tabla 1.3). Pueden inducir a cambios en el uso y manejo

<sup>2</sup> Ver Gerritsen *et al.* (2005) para un estudio de caso en la región Costa Sur de Jalisco.

tradicional de los recursos naturales, es decir, en los diferentes sistemas de producción agropecuaria (Toledo, 1991; Van der Ploeg, 1990).

**Tabla 1.3.** Posibles interacciones urbanas-rurales (Tacoli, 1998; Lynch, 2005)

Espaciales	Sectoriales
Flujo de personas, productos y servicios, dinero, información y basura	La presencia de actividades típicas urbanas que se realizan en las zonas rurales y viceversa

**Globalización y modos de apropiación agropecuaria**

Las formas más empleadas por los productores en la historia en el uso y manejo de los recursos naturales, son el modo de apropiación campesina y el agroindustrial (o moderna); cada uno representa estrategias productivas diferentes, con un uso y manejo particular de los recursos. Su caracterización ha sido descrita a través de la diferenciación de variables, de índole social, económica y ecológica (Toledo, 1991, 1995; Van der Ploeg, 1991; tabla 1.4).

**Tabla 1.4.** Características básicas de los modos de apropiación campesina y agroindustrial (Toledo, 1995: 11; tabla 1)

Modo de apropiación campesina	Modo de apropiación agroindustrial
Producción para consumo	Producción para el mercado
Predominancia del valor de uso	Predominancia del valor de cambio
Reproducción de los productores y la unidad productiva	Maximización de la tasa de ganancia y la acumulación de capital
Basado en el intercambio ecológico (con la naturaleza)	Basado en el intercambio económico (con el mercado)
“Ecosystem people”	“Global people”
Relaciones sacralizadas con la naturaleza	Relaciones seculares con la naturaleza

En el modo de apropiación campesina se emplea principalmente energía solar para realizar las actividades productivas, así como la fuerza de animales y la familiar o comunitaria sin pagar salarios por ello. Generalmente la exten-

sión de su propiedad es pequeña, alcanzando apenas las 10 hectáreas (Toledo, 1995). Además, los productores que utilizan esta estrategia son autosuficientes y producen principalmente para subsistir (Van der Ploeg, 1990). Emplean pocos insumos externos y hacen un uso más diversificado de los recursos; sus paisajes se caracterizan por una gran diversidad de recursos (Gerritsen, 2002). Además, muchas veces combinan la agricultura con otras actividades complementarias (no agrícolas). Gracias al uso de fuente solar y la aplicación de pocos o nulos insumos externos, tienen una mayor productividad ecológica energética, y casi no producen desechos. Finalmente, su conocimiento proviene de la tradición que se transmite principalmente de forma oral (Toledo, 1995).

En la producción agroindustrial, por el contrario, se usa al máximo la energía fósil para la operación de maquinaria, y su producción se enfoca en abastecer un mercado del cual dependen para la compra de bienes necesarios para su sustento (*Ibid.*). Esta forma de producción conlleva grandes extensiones de terreno, y se basa principalmente en la mano de obra asalariada; su producción es por lo general muy especializada (Van der Ploeg, 1990). Los paisajes se caracterizan por una baja diversidad de recursos naturales (Gerritsen, 2002). Cuentan con alta productividad por hectárea gracias a los insumos que invierten en ellos y la maquinaria sofisticada, siendo menor la productividad ecológica energética, ya que hay grandes desechos (Toledo, 1995). Su conocimiento acerca de la producción proviene principalmente de fuentes externas, de investigaciones científicas, de extensionistas y comerciantes, siendo éste un sistema dependiente de actores externos (Leeuwis, 2004).

En el modelo económico derivado de la globalización económica, el modo de apropiación campesina no tiene cabida, ya que este modelo económico implica el libre mercado y se le da mayor énfasis a la productividad por hectárea, aún cuando ésta requiera de mayores insumos. Los productores que emplean este modo de apropiación se ven imposibilitados de competir en un mercado “abierto”, y se tienen que conformar con apoyos para apenas subsistir, lo cual sólo redundaría en una administración de la pobreza (Ortiz, 2001). Sin embargo, a partir de 1992 desde la Cumbre de Río de Janeiro y con el surgimiento del concepto de sustentabilidad, nace un nuevo paradigma que trae nuevas alternativas para la agricultura, opciones como la agroecología o la agricultura orgánica se comenzaron a extender y en algunos lugares se apropiaron de ellos, representando un nuevo modo de apropiación de la naturaleza. Con esta idea

de agricultura sostenible se independizan las unidades de producción y tecnología, basadas mayormente en la sabiduría local, hay mayor cooperación, se preservan tradiciones agrícolas, y asegura una mayor diversidad gracias a los policultivos, a la rotación o integración de agricultura y ganadería. En otras palabras, se busca regresar al modo de apropiación campesina (Toledo, 1991).

### **Globalización y respuestas locales**

A pesar de la penetración del modelo neoliberal en el campo mexicano y en las zonas urbanas, se puede encontrar un creciente número de actores sociales que buscan estrategias alternativas para frenar los efectos negativos de la globalización. Estas estrategias pretenden reforzar principalmente el modo de apropiación campesina (Toledo, 2000). De estos grupos de productores y pequeños empresarios, siendo sobre todo de los diversos grupos de indígenas y campesinos más pobres del país, han surgido respuestas y estrategias para hacer frente a través de una diversidad de acciones desplegadas en el ámbito social, técnico, económico y político, planteando al resto de la sociedad, la urgencia de construir alternativas de diferente orden (*Ibid.*; Cortez *et al.*, 1994). Además, algunas de estas experiencias muestran la posibilidad de articular desde las bases sociales, modelos de desarrollo endógeno (Van der Ploeg y Long, 1994), que pueden servir como plataforma, para el diseño de políticas públicas que respondan eficientemente a los objetivos sociales, económicos y ambientales específicos de cada región (Pretty, 1995, ver también Villalvazo *et al.*, 2003; Gerritsen, 2002; *et al.*, 2003).

El tema central del presente libro se basa en estas experiencias locales de “resistencia” a la globalización económica, que en vez de seguir la ruta crítica neo-liberal, pueden considerarse como búsquedas de una “modernidad alternativa” (Toledo, 2000). El énfasis en la descripción de estas experiencias que se localizan en la región Costa Sur de Jalisco, y en parte en el estado vecino de Colima, está en la elaboración o industrialización de productos con una calidad e identidad muy específica, y a los cuales nos referimos aquí como “productos regionales”, como ya mencionamos en la introducción del libro.

A continuación describimos el papel de los centros urbanos en el desarrollo regional (sección 1.2) y la situación actual en el campo en México y en Jalisco (sección 1.3), para posteriormente presentar algunos aspectos teóricos de los produc-

tos regionales (sección 1.4). Terminamos esta primera parte con una descripción del proyecto de investigación que llevó a escribir este libro (sección 1.5).

## **I 1.2 El papel de los Centros Urbanos en el Desarrollo Regional**

América Latina en general y México en particular se caracterizan por una fuerte tendencia hacia la urbanización. El crecimiento urbano causa un gran número de problemas político-institucionales, socioculturales y económicos, de infraestructura y servicios, así como relacionados con el medio ambiente natural. En julio de 2001, se realizó un taller de diagnóstico de estos problemas esenciales en la región México, América Central y el Caribe (Barrera *et al.*, 2004). La tabla 1.5 presenta los problemas esenciales prioritarios.

Si bien los problemas esenciales que se manifiestan en diferentes partes de México tienen características específicas, también poseen un número de particularidades en común. Para empezar, muchos de los problemas se dan en las zonas con acelerado crecimiento urbano. Además, existe una relación entre los valles, en donde la mayoría de las zonas urbanas se localizan, y las montañas, donde se encuentran muchas comunidades rurales.

En los programas de desarrollo regional generalmente se investigan de manera separada los aspectos urbanos y rurales de los relacionados con los efectos locales del cambio global (Tacoli, 1998). Por lo general son diferentes dependencias gubernamentales y civiles las que se encargan de combatir los múltiples efectos de los procesos que afectan a la población rural y urbana (Gutiérrez, 2000). Sin embargo, existen múltiples interrelaciones entre lo rural y lo urbano, que podríamos categorizar en interacciones espaciales y sectoriales (como ya mencionamos). Las interacciones espaciales se refieren al flujo de personas, productos y servicios, dinero, información y basura, entre otros, mientras las interacciones sectoriales tienen que ver con la presencia de actividades típicas, ya sea urbana o rural, como también ya se dijo. Las interacciones entre lo rural y lo urbano están influenciadas tanto por cambios a nivel internacional, nacional y regional, como por los factores locales (Tacoli, 1998).

De las interacciones entre lo rural y lo urbano pueden surgir tanto problemas como oportunidades. El cambio de uso de suelo por el crecimiento urbano e industrial, el cambio en el uso y manejo de los recursos naturales

causados por una degradación y contaminación del entorno natural, así como la producción de desechos que frecuentemente tienen un origen urbano, pueden afectar de manera negativa a la población rural y pueden causar problemas en la reproducción de la unidad campesina familiar. Sin embargo, los procesos de urbanización pueden aumentar también las oportunidades para tener un mejor acceso a servicios, incluyendo más información y la toma de decisiones a nivel regional. A la vez, un mejor conocimiento de la dinámica socioeconómica regional puede facilitar las posibilidades de que los productores vendan sus productos y mejoren su situación socioeconómica (Allen y Dávila, 2002).

**Tabla 1.5.** Problemas esenciales prioritarios en México, América Central y el Caribe (Hurni *et al.*, 2004: 298-299)

Ámbito científico	Problemas esenciales
Político e institucional	Concentración de poder y falta de representatividad
	Debilitamiento de poder económico y político y aumento de la dependencia de los Estados Unidos
	Crisis en los mecanismos institucionales tradicionales del manejo urbano
	Exclusión social del acceso de la información, tecnología y producción cultural
Sociocultural y económico	Exclusión, fragmentación y pobreza urbana nueva
	Aumento de la inseguridad laboral e informalidad de la economía
	Violencia y falta de seguridad pública
	Migración internacional
Infraestructura y servicios (en contextos urbanos)	Acceso a ciudades y servicios públicos esenciales
	Acceso a terreno urbano, vivienda y agua, que son recursos esenciales
Biofísico y ecológico (en contextos rurales)	Degradación y contaminación de ríos y otras fuentes de agua
	Degradación de ecosistemas forestales
	Mecanismos institucionales inadecuados para la solución de problemas ambientales

En comparación con las sociedades urbanas, las comunidades rurales dependen de manera más directa de los recursos naturales y, por lo tanto, están más afectadas por cualquier forma de degradación y contaminación del entorno natural. Existen autores que argumentan que el crecimiento de las sociedades urbanas depende de las comunidades rurales, lo que trae como consecuencia que no se pueda aprovechar plenamente dentro de su territorio el potencial endógeno de desarrollo que contienen sus recursos naturales (ver, por ejemplo, Morten Jerve, 2001).

Los procesos de urbanización pueden tener impacto sobre el cambio de uso de tierra a través de la transformación de las interacciones entre lo urbano y lo rural. Las sociedades urbanas pueden atraer una gran parte de la población rural, de lo que resulta una migración temporal o permanente. Los ingresos enviados por los migrantes pueden ser tan importantes para la población rural que se llegan a convertir en los motores de desarrollo rural, supliendo así los generados por las actividades agropecuarias. Los continuos cambios de uso de tierra de lo rural a lo urbano pueden afectar tanto el entorno natural como la situación socioeconómica regional (Lambin *et al.*, 2001; ver también Gerritsen, 2002 para un estudio de caso en el área de estudio).

Lo anterior fue observado en nuestra área de interés, la Costa Sur de Jalisco, ya que un gran número de productores está dependiente de insumos externos que no se producen en el ámbito local, sino que tienen que comprarse en las zonas urbanas. Sin embargo, también nos encontramos con productores que buscan utilizar más los recursos disponibles en el territorio regional.

### 1.3 Contexto rural en México y en Jalisco

A partir de la década los años cuarenta del siglo xx, el desarrollo rural en México se orientó hacia la urbanización e industrialización como únicos objetivos de la modernización. Así, el sector rural se constituyó basándose en la economía para lograr el desarrollo y, las políticas agropecuarias fueron dirigidas para que el campo financiara el crecimiento urbano e industrial, cumpliendo con las siguientes funciones:

- a) producir alimentos a bajos costos para una población urbana en constante crecimiento y con bajos salarios;

- b) liberar mano de obra para incorporarla a la naciente industria y a la reserva de trabajo;
- c) producir cultivos de exportación como fuente de ingreso de las divisas necesarias para el desarrollo industrial;
- d) producir cultivos agroindustriales para el crecimiento de la industria de la transformación;
- e) crear un mercado interno para los productos de la naciente industria;
- f) proporcionar los recursos naturales necesarios para el crecimiento y funcionamiento de industrias y ciudades, como agua, madera y suelos; y
- g) funcionar como vertedero de los desechos industriales y urbanos (Morales, 2004).

A lo largo de este tiempo el país fue un ejemplo clásico, y en apariencia exitoso, del modelo de desarrollo modernizador; el sector agrario cumplió con creces las funciones asignadas y sirvió de base para la industrialización de México. En ese periodo, tanto educación como extensión e investigación en el sector agrícola, fueron encaminadas a imponer la revolución verde mediante paquetes tecnológicos, orientados hacia el incremento de la productividad de ciertos cultivos, entre los que se privilegiaron el monocultivo, el riego, la utilización de fertilizantes, pesticidas y agroquímicos, así como el uso intensivo de los recursos naturales. En esa medida, las instituciones de investigación y extensión en México se han dedicado a generar y extender los paquetes tecnológicos hacia los agricultores, partiendo de la consideración de que la adopción de estas tecnologías es una condición necesaria para el desarrollo rural.

A inicios de la década los años setenta del siglo xx, el sector agrícola mexicano entró en una profunda crisis, y la agricultura que financió el crecimiento del sector industrial y de los procesos de urbanización, sufrió un paulatino empobrecimiento, que se expresó en la caída de la producción y la pérdida de la autosuficiencia alimentaria. A partir de entonces el sector rural fue abandonado y, nunca le fueron retribuidas por la industria ni por las poblaciones urbanas sus aportaciones al desarrollo nacional. A mediados de los ochenta, el desarrollo rural se ve enmarcado dentro del proyecto neoliberal y, se inician las negociaciones para establecer el Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que integra a Estados Unidos, Canadá y México. Ello implicó un profundo cambio en el marco constitucional, que ahora promueve

el arrendamiento y la compra-venta de las tierras ejidales y comunales, en donde se ubican la mayoría de los campesinos e indígenas del país. En el tratado se institucionalizan las políticas neoliberales con el objetivo de lograr la modernización rural, para favorecer la competitividad internacional de los productos agropecuarios y atraer las inversiones externas hacia el sector agrario. El TLCAN no reconoce las diferencias entre los sectores agrarios de los tres países, y somete la agricultura mexicana a las decisiones de sus socios, quienes apoyan con mayores subsidios a sus agricultores. El TLCAN transformó de manera profunda el medio rural mexicano y ha alterado sus formas de organización y producción.

Los resultados de este modelo de desarrollo rural permiten analizar sus serias limitaciones; si bien México se transformó y de ser un país rural pasó a ser urbano, la migración del campo a la ciudad dio como resultado las grandes concentraciones citadinas, donde la baja calidad de vida, el desempleo, la violencia y la marginación, son el verdadero rostro del sueño urbano para las grandes mayorías. Así, el traslado de recursos humanos, naturales y financieros desde el campo, para favorecer la industrialización de México se realizó, y el país logró conformar una planta industrial moderna. Sin embargo, este sector productivo fue incapaz de desarrollar una estructura competitiva, que absorbiera la mano de obra rural y generara recursos para el desarrollo del resto de los sectores, y ahora se encuentra en una situación de recesión productiva. En cambio, el medio rural mexicano se encuentra sumido en una compleja crisis con múltiples dimensiones –social, ecológica, cultural y económica–, que dura ya varios sexenios (Morales, 2004).

La crisis social se expresa en una distribución más desigual de los ingresos. Así, de acuerdo con Boltvinik (1995), en México 98% de los habitantes rurales viven en pobreza con un ingreso diario menor a dos dólares, o en extrema pobreza con un ingreso menor a un dólar diario. En el grupo de pobreza extrema se ubica el 81.7% de los habitantes y en el de pobreza el 16.3% de la población rural de México. La crisis ecológica ha sido causada por la implementación intensiva de la tecnología de la revolución verde en el campo. El deterioro de los ecosistemas rurales crece en forma incontrolable, incrementando la presión sobre los recursos naturales. México se ubica en una crisis ambiental muy grave y el sector rural se encuentra afectado por la deforestación acelerada, la erosión de los suelos, la contaminación de aguas y suelos, la pérdida de la biodiversidad natural y la diversidad genética.

La dimensión cultural de la crisis muestra cómo las estructuras comunitarias y culturales existentes en la sociedad rural, han sido profundamente alteradas por el proceso de modernización, y las formas rurales de vida se ven amenazadas de extinción ante la destrucción de sus culturas. El asunto es aún más grave con los pueblos indígenas del país, baste decir que en 1900 existían 240 lenguas y hoy sólo quedan 55 (Toledo, 1991). Así pues, el desarrollo rural en México ha dado como resultado la desaparición de culturas profundas, esenciales en la construcción de las identidades nacionales, en nombre de la modernización. La crisis rural tiene además una dimensión económica; actualmente las actividades agropecuarias han dejado de ser económicamente viables para la pequeña y mediana producción agropecuaria donde se sitúa a la mayoría de los agricultores mexicanos. La apertura unilateral de las importaciones subsidiadas, la caída de los precios agrícolas, la carencia de estrategias de apoyo, los altos costos del crédito, son algunas de las razones de esta crisis. Ahora el campo mexicano sufre la despoblación a causa de la pobreza, que obliga a miles de mexicanos a emigrar a las grandes ciudades y a Estados Unidos.

#### *El medio rural en Jalisco*

El estado de Jalisco cuenta con una superficie de 81 000 km<sup>2</sup>, y con una población de 6.3 millones habitantes, de la que más de la mitad se asienta en la zona conurbana de Guadalajara. En el territorio de Jalisco existen ecosistemas con distintos climas, topografía, vegetación y suelos, que da lugar a una amplia diversidad biológica. La agricultura tiene una dilatada historia que se remonta a 4 000 años de presencia en la región y a lo largo de estos tiempos, las diversas culturas que se han asentado en el territorio de Jalisco han establecido diferentes relaciones con sus espacios naturales, dando lugar así a una amplia diversidad productiva. De esta manera, el medio rural en Jalisco presenta como característica esencial su diversidad ecológica, cultural y productiva. La vida rural y las actividades agropecuarias y forestales, han sido un elemento central en la identidad cultural de los habitantes de Jalisco a través de la historia, y el sector rural tiene un importante peso en la economía y en la política del estado.

El modelo de desarrollo seguido por México encontró en la agricultura de Jalisco un escenario ideal para la modernización rural, y se aplicaron políticas

públicas de educación, investigación, extensión, crédito e infraestructura; a través de la historia, el campo de Jalisco ha jugado un papel fundamental a nivel nacional como productor agropecuario y forestal, aportando actualmente el 8.8% del PIB agropecuario, colocándose como el estado más importante en México (SEJAL, 2002).

En Jalisco se destinan más de 1.3 millones de hectáreas a actividades agropecuarias, en las que se siembran 87 cultivos diferentes, entre los que destaca el maíz, tanto de grano como de forraje y de elote. La producción agropecuaria estatal se dirige a los mercados internacionales, regionales y locales, además una parte significativa se destina a la importante industria alimentaria ubicada en Guadalajara. De esta manera, el modelo de desarrollo llevó al estado a convertirse en un relevante productor agropecuario y al primer lugar en maíz, leche, tequila, cerdos, aves y madera (Gobierno de Jalisco, 1995). Así el campo de Jalisco parecía demostrar la viabilidad del modelo, y el ejemplo a seguir por otros estados de México.

Sin embargo, el campo de Jalisco muestra también los altos costos sociales, culturales y ambientales de este modelo, y a pesar de sus éxitos productivos, el sector agropecuario de Jalisco acompaña ahora a todo el medio rural mexicano en su prolongada crisis. Al igual que en todo México, el campo jalisciense atraviesa por una profunda crisis que se refleja en la emigración y el despoblamiento rural, en el incremento de la pobreza y marginación campesina, en el deterioro creciente de los recursos naturales y en la desaparición de la agricultura familiar. En el campo de Jalisco se concentra la pobreza, y la emigración rural es una presencia constante en buena parte de los municipios del estado, ello ha llevado a la desarticulación paulatina de la agricultura familiar y, por supuesto, a la desintegración de las comunidades rurales y sus identidades culturales.

La problemática del estado incluye la gradual desaparición de los agricultores locales, ante su imposibilidad de competir con las grandes empresas externas y sus métodos, ocasionando así el arrendamiento y venta de las tierras cultivables. Una dimensión central de esta problemática es la inviabilidad económica estructural de la producción agropecuaria, que ocasiona el desinterés de los jóvenes para vivir del campo y, por tanto, la emigración con consecuencias sociales múltiples: la polarización social, el envejecimiento de los agricultores; el arrendamiento y venta de las tierras a las compañías externas; la

feminización del trabajo rural, la carencia de fuentes de trabajo, el desarraigo y la desintegración familiar y comunitaria.

En estrecha relación con lo anterior se ubica la dimensión política del problema rural en Jalisco, y proviene de una larga historia. La percepción general es de escepticismo y descrédito ante las instituciones y acciones gubernamentales hacia el campo y sus posibles beneficios. La crisis rural proviene de una sucesión continua de políticas agrícolas y ambientales orientadas a un desarrollo hacia afuera, y los habitantes del medio rural perciben poco apoyo de los diferentes niveles de gobierno. En Jalisco, las políticas de desarrollo rural conllevan una estrecha dependencia de las políticas dominantes en el contexto nacional y global.

De esta manera, los programas agrícolas se dirigen prioritariamente a aquellas empresas y agricultores con visión empresarial que se orientan hacia la producción de cultivos para la exportación, en la perspectiva de la competitividad económica, descartando cualquier consideración ambiental y social. Las políticas públicas desatienden las características propias y necesidades de desarrollo de una amplia gama de pobladores rurales, entre los que se incluyen aquellos que llevan a cabo distintas formas de agricultura familiar, urbana y periurbana, así como sustentable.

El deterioro ambiental es una dimensión más de la problemática en el campo de Jalisco, y su magnitud es crecientemente percibida; la aplicación de un modelo tecnológico basado en el monocultivo ha destruido la agricultura diversificada, y deteriora en forma intensiva los suelos, el agua y la vegetación. Los estilos tecnológicos dominantes, basados en el monocultivo y el uso intensivo de agroquímicos, están ocasionando un severo impacto sobre los diversos ecosistemas de la región, y también sobre la salud pública, especialmente en las zonas de agricultura intensiva. La vegetación, las aguas superficiales y subterráneas, los suelos, el aire y los paisajes naturales muestran un continuo deterioro.

Otra dimensión de la problemática –lo social–, se inicia con el desplazamiento del maíz en las economías campesinas, con la ruptura de la producción diversificada y la pérdida de capacidad de autoconsumo. Los sectores rurales más deprimidos han visto caer sus ya deteriorados niveles alimenticios, y por tanto sus niveles de vida, recurriendo a la emigración como vía de salida de su pauperización, y arrendando o vendiendo sus tierras.

La problemática rural en su conjunto marca una tendencia hacia la exclusión de los actores sociales locales de las actividades agropecuarias, en donde la profesión de agricultor como forma de vida se encuentra en serio riesgo. En ello aparecen entrelazadas las dimensiones cultural y ética, referidas a la importancia de lo rural y sus aportaciones a la identidad regional, que incluye algunos valores como el amor a la tierra, el gusto por el trabajo del campo, la búsqueda de la autosuficiencia, la autonomía frente al estado y la contribución a la alimentación popular. Ahora la crisis en la agricultura impacta considerablemente el conjunto de símbolos y significados culturales que a lo largo de la historia han construido el universo de identidad regional.

#### ■ 1.4 Productos regionales

Existe una gran diversidad de productos que se elaboran en la localidad, sobre los cuales nos referimos como productos regionales, entre los que se incluyen alimentos, bebidas y recetas típicas que tienen una ubicación geográfica limitada en cuanto a su elaboración. Añadimos también cerámica, bordado, muebles y otros productos artesanales (Van der Meulen, 1999). Debido a la gran diversidad de los productos regionales que podemos encontrar en México, seguiremos en este libro un entendimiento amplio del mismo.<sup>3</sup> De manera general, y basándonos en Van der Meulen podemos dividir los productos regionales en tres categorías. Para empezar, muchos de los productos regionales provienen del trabajo agropecuario. Éstos pueden haber sido elaborados tanto por individuos, familias o grupos de campesinos que por lo general viven en las zonas rurales. En las áreas urbanas encontramos la segunda categoría que engloba los oficios típicos tales como el de panadero o el de carnicero. En estos casos, más que preocuparse por el origen de los ingredientes de los productos regionales, el eje central es la manera de preparar un cierto producto. Finalmente, la tercera categoría consiste en la comercialización que hacen pequeños empresarios de los productos regionales en las zonas urbanas. Pueden ser productos tradicionales o que llevan el nombre de

<sup>3</sup> Un entendimiento amplio tiene la ventaja de permitir la inclusión de la gran diversidad de productos que se elaboran en el territorio local, sin embargo, tiene como desventaja que es una calificación menos explícita sobre nuestra conceptualización de las respuestas locales frente a la globalización (cf. Van der Meulen, 1999). Retomamos este tema en la última parte del libro.

la región, pretendiendo tener su origen en la misma (*Ibid.*). La tabla 1.6 da un resumen.

**Tabla 1.6.** Categorías y tipos de productos regionales (Van der Meulen, 1999: 4-5)

Categoría	Tipo	Localización predominante
Resultado del trabajo agropecuaria	Individual	Zonas rurales
	Familiar	
	Colectivo	
Resultado de oficios típicos	Tradicional	Zonas urbanas
	Artesanal	
Resultado del trabajo industrializado	Tradicional	Zonas urbanas
	De la región	

**Tabla 1.7.** Distribución de los casos según municipio y tipo de producto

Origen (municipio)	Productos lácteos	Granos básicos	Carne (incluye pescado)	Artesanía	Industrializado	Otros cultivos
Autlán					X	X
Chiquilistlán				X		
Cuautitlán			X	X	X	X
Ejutla				X	X	
El Grullo	X	X	X	X	X	X
El Limón		X			X	
Minatitlán					X	
San Gabriel					X	X
Sayula	X			X	X	
Tonaya					X	
Unión de Tula					X	X

Cabe mencionar que las categorías no necesariamente son excluyentes una de la otra, y no siempre queda totalmente claro en cuál de las tres categorías localizar un producto específico. En la tabla 1.7 mostramos un resumen ge-

neral de los estudios de caso que describimos de manera más específica en la segunda parte de este libro según el tipo de producto, así como su ubicación geográfica (ver también la figura 1.1).

El hecho de ser de una región es la característica principal que tienen en común los variados productos regionales. Sin embargo, los estudios de caso en la segunda parte muestran que, si bien el criterio de la ubicación geográfica es importante, los factores naturales y socioculturales también tienen una influencia en la determinación del carácter de un producto regional.

Una pregunta importante por contestar en este libro tiene que ver con los factores que determinan la pertenencia de un producto a una determinada región,<sup>4</sup> y que hace que se distinga de otros productos que provienen de la globalidad, por ejemplo, de las empresas transnacionales. Siguiendo a Van der Meulen (1999: 14-28), proponemos cinco factores que señalan que en este libro un producto sea considerado como regional:

- ▶ **Territorialidad:** se refiere a la relación física que tiene un producto regional (sobre todo resultado de la actividad agropecuaria) con un territorio. La relación entre la delimitación geográfica y las características de producción, así como la delimitación geográfica y la denominación del producto influye el grado de territorialidad.
- ▶ **Tipicidad:** señala el grado en que las características físicas o reproductivas de un producto regional se distinguen de sus similares provenientes de otra región, así como que estas características se den únicamente en el territorio de origen. Un aspecto importante de productos con un alto grado de tipicidad es que se caracterizan por una alta exclusividad y distribución muy limitada. En otras palabras, son muy pocos los puntos de venta.
- ▶ **Tradicición:** se refiere a la antigüedad del producto regional en el territorio local, la exclusividad de la relación histórica entre producto y región, la “calidad” de los orígenes históricos del producto, y finalmente, el grado en que se elaboran de manera rústica un producto.
- ▶ **Colectividad:** se relaciona con el número de personas que colaboran para

<sup>4</sup> Al grado de pertenencia de un producto a una determinada región, nos referimos en este libro con el término “regionalidad”.

obtener un producto en un dado espacio regional, lo cual permite que el proceso productivo puede ser reproducido por terceros.

- *Valor paisajístico*: respecto a la relación entre un producto regional y el paisaje cultural en el territorio (*Ibid.*).

La configuración específica de los factores aquí descritos permite describir el grado de pertenencia de un producto a una determinada región, y así entenderlo como respuesta local o, al contrario, como resultado de la globalización económica. Lo que tienen en común los productos regionales descritos, según los factores mencionados, es que muestran una relación directa entre una dimensión biofísica (naturaleza, recursos naturales) y una dimensión humana (resultado de un oficio específico, cultural) (Van der Ploeg, 1997; Halweil, 2002), a diferencia de los derivados de la globalización económica que muestran una separación de la producción agropecuaria con el trabajo campesino manual y mental, así como de los recursos naturales disponibles en el territorio regional.

Finalmente, los factores para describir el grado de pertenencia de un producto regional no solamente se tienen que entender como un conjunto de parámetros científicos. También son una manifestación de la interpretación de los consumidores y usuarios de los productos regionales. Además, la valoración de cada uno de los factores puede ser diversa entre diferentes actores. Finalmente, como los procesos socio-materiales son altamente dinámicos, sus resultados, es decir, los productos regionales, también pueden ser sometidos a una discusión continua (Van der Meulen, 1999).

### ■ 1.5 El proyecto de investigación

La investigación que es base de este libro, es parte del programa de desarrollo rural endógeno, implementado principalmente en la región Costa Sur de Jalisco, y en parte del estado vecino de Colima. Es implementado por personal del Área de Desarrollo Comunitario del Laboratorio de Desarrollo Rural del Departamento de Ecología y Recursos Naturales-IMECIBIO, de la Universidad de Guadalajara, vinculado directamente con la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias (RASA). El enfoque de trabajo está orientado al desarrollo rural a través de la implementación de proyectos productivos, y al establecimiento de vínculos con actores sociales en las zonas urbanas

principalmente a través de la comercialización (Villalvazo *et al.*, 2003; cf. IMECBIO, 2000).

Están involucradas varias comunidades rurales en la región Costa Sur de Jalisco y parte de Colima que se localizan en los municipios de Autlán, Cuautitlán, El Grullo, y Tuxcacuesco, dentro de la Reserva de la Biosfera Sierra de Manantlán (RBSM) y los municipios de San Gabriel y Sayula fuera de la RBSM. En el estado de Colima se trabaja con el municipio de Minatitlán que se encuentra dentro de la RBSM (Villalvazo *et al.*, 2003, Figueroa *et al.*, 2004). La figura 1.1 presenta un mapa de los municipios donde se ubican los productos regionales descritos en este libro.



Figura 1.1. Ubicación de los municipios bajo estudio (elaborado por Gerardo Almaraz y Raquel Álvarez, SIG, DERN-IMECIBIO)

Las actividades que se han desarrollado consisten en asesoría y capacitación para la gestión de proyectos productivos, asesoría y capacitación para fortalecimiento de capacidades individuales, familiares y de grupo, intercam-

bio de experiencias entre grupos y comunidades de productores, formación de promotores locales, y promoción y comercialización de productos a nivel local y regional.

El objetivo principal del proyecto de investigación que nos llevó a este libro, es analizar las diferentes formas en que diversos actores sociales obtienen bienes de consumo e ingresos bajo las tendencias actuales de la globalización, a través de la elaboración o industrialización de productos regionales que se pueden considerar como respuestas locales frente a los mismos procesos de globalización de las cadenas productivas y alimenticias.

El proyecto plantea las siguientes hipótesis:

- ▶ Existe en la región Costa Sur un creciente número de actores sociales, cuyas actividades productivas se pueden considerar como respuestas locales para mitigar los efectos negativos del proceso de globalización.
- ▶ Las respuestas locales están propiciando condiciones socioeconómicas y ambientales más sustentables que las que viene generando el modelo económico neoliberal, que se caracterizan por un aumento tanto de la desigualdad social como de los problemas ambientales.
- ▶ Hasta ahora, el contexto institucional carece de la facultad y la capacidad para fortalecer las experiencias alternativas y sustentables, halladas en los diferentes actores sociales estudiados.

Las interrogantes de investigación del presente proyecto son las siguientes:

- ▶ ¿Cuáles experiencias existen en la región Costa Sur de Jalisco que representan respuestas locales frente a los efectos negativos de los procesos de la globalización?
- ▶ ¿Cómo se caracterizan estas experiencias de respuestas locales frente a los efectos negativos de los procesos de la globalización?
- ▶ ¿Qué factores han influido para el desarrollo de propuestas locales?
- ▶ ¿Cómo perciben los agentes de cambio en la región Costa Sur de Jalisco las experiencias de respuestas locales frente a los efectos negativos de los procesos de la globalización?
- ▶ ¿Qué lecciones se pueden deducir de estas experiencias para el desarrollo regional de la región Costa Sur de Jalisco?

El proyecto se realizó bajo métodos de investigación-acción y de investigación tradicional, tales como: la evaluación rural participativa, entrevistas semiestructuradas e informales, y la revisión bibliográfica. De manera general, podemos decir que el proyecto partió de un doble enfoque de multi y transdisciplinaridad (Hurni *et al.*, 2004), ya que no solamente se pretendió entender las diferentes experiencias desde una perspectiva multidimensional (económica, social y ecológica), sino también se buscó una participación activa de los actores sociales que elaboran un producto regional.

En un principio, los estudios de caso seleccionados fueron determinados por el involucramiento de los participantes en un proyecto productivo, con énfasis en la formación de microempresas locales y por el vínculo académico existente entre los responsables del proyecto de investigación y los actores. Sin embargo, pronto después de su inicio el estudio se abrió a otras personas o grupos que elaboran productos regionales, sin tener necesariamente una relación directa con el grupo investigador.

Para reconocer los antecedentes, limitantes y potencialidades de los proyectos se aplicó una encuesta genérica previamente elaborada. Además, se tomó un número de fotos en blanco y negro para ilustrar la información plasmada en las encuestas. La información obtenida en las encuestas fue devuelta a los encuestados para sus comentarios y modificación, después de los cuales fueron integrados en el documento final (representando la segunda parte de este libro).

Durante el proceso de desarrollo de los proyectos, la participación de estudiantes, principalmente de la carrera de Ingeniería en Recursos Naturales y Agropecuarios del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara, ha jugado un papel importante para su formación profesional, involucrándose en el conocimiento de los diversos proyectos y a la promoción de los productos elaborados.

## LA PERSPECTIVA DESDE ADENTRO



### ■ Resumen

Después del panorama general descrito en lo anterior, en esta segunda parte presentamos los diferentes estudios de casos, agrupados alrededor de tres grandes ejes: producción, procesamiento e industrialización y artesanía. Después de la descripción de los diferentes estudios de caso revisaremos un análisis comparativo de los mismos.

*Peter R. W. Gerritsen (coordinador), Víctor Villalvazo López, Pedro Figueroa Bautista, Gerardo Cruz Sandoval y Jaime Morales Hernández, con apoyo de (en orden alfabético): Aidé Pelayo Casillas, Ana Livier Durán Amaya, Ana María Chávez Chávez, Brenda Castillo Navarro, Francisco Gerardo Guzmán Fregoso, Gerardo Almaraz Pérez, Isis Edith Santana Sánchez, Jorge Eduardo Pérez Capacete, Juan Torrerros Valencia, Laura Estela Campos Gutiérrez, Oscar Cobián Lares, Verónica Elías Vázquez, estudiantes de la carrera de Ingeniería en Recursos Naturales y Agropecuarios del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara, y Tatiana Schultz, estudiante de intercambio de la Universidad de Guelph*

## ■ 2.1 Introducción

En esta segunda parte del libro presentamos los diferentes casos que analizamos dentro del marco de nuestro proyecto de investigación sobre las respuestas locales frente a la globalización. El periodo de estudio comprende de octubre de 2002 a marzo de 2004. Los casos se ubican tanto en las ciudades pequeñas e intermedias como en las zonas rurales del área de estudio.

Cada una de las transcripciones de los casos, que a continuación se exponen, fue devuelta a los informantes, quienes después de hacer una revisión, modificaron lo que consideraron pertinente. Cabe resaltar que los informantes que viven en zonas urbanas cuidaron más el tono y contenido de los escritos finales que los habitantes de zonas rurales.

Los casos fueron agrupados por temas, de los que resultaron tres grupos. Primero están aquellos casos relacionados con la producción, posteriormente los que se refieren al procesamiento e industrialización. Finalmente, mostramos los estudios de caso de los actores sociales involucrados en la producción y comercialización artesanal.

## ■ 2.2 Los estudios de caso en torno a la producción

### *Caso 1. La Cooperativa de la Miel en El Vigía, municipio de Cuautitlán*

Desde su pequeña casa doña Braulia se encarga de ser presidenta, secretaria, y tesorera de la Cooperativa de la Miel de El Vigía. “Hago cuentas, guardo el dinero, y me encargo de la miel”. Esta cooperativa, que comenzó en 1995, y existe en su forma actual desde 1997, tiene como principal actividad la venta de miel, producida dentro de los límites de la Reserva de la Biosfera de la Sierra de Manantlán. Son dos los tipos de miel que producen: la negra que viene del árbol de roble y es elaborada en abril y mayo y, la amarilla, producida con el alimento de diversas flores en otras temporadas del año.

La cooperativa está conformada por ocho personas, y recientemente ingresaron dos más. Cada una tiene su propio apiario y produce miel hecha con el alimento de flores. Doña Braulia les paga treinta pesos por kilo de miel, y la compra también a otros campesinos, aunque no sean parte de la cooperativa. “Pero toda la miel se produce dentro de la reserva”. Ella pone la miel en frascos de varios tamaños y la vende por lo menos a cuarenta pesos el kilo. La ganancia de la venta va al fondo de la cooperativa, que sirve para comprar equipos como guantes, velos o medicina para las abejas. La medicina se necesita por la varroasis, una enfermedad causada por un ácaro parásito. También se necesita comida para las abejas en la temporada que no hay flores, como julio, agosto y septiembre.

La idea de producir miel comenzó en el año 1995 cuando unos representantes de la asociación civil Triple S (Sociedad de Solidaridad Social), de la comunidad vecina de Ayotitlán, vinieron a El Vigía a ofrecerles apoyo para desarrollar un nuevo producto y comenzar algún negocio. Entre un grupo decidieron solicitarles apiarios para producir miel, porque pensaron que era fácil. Sin embargo, después de darles los apiarios, los de la Triple S no regresaron para dar seguimiento y capacitación, y resultó que descuidaron las colmenas y la mayoría de las abejas escaparon.

Con el apoyo de la Universidad de Guadalajara, en 1997 un profesor de apicultura los instruyó sobre el cuidado de las colmenas y la producción de miel. De las 120 colmenas que les dieron en 1995, sólo quedaron seis para cada una de las ocho personas que continuaron en el grupo. Uno de los problemas que



La miel en el bastidor



La miel envasada



Doña Braulia con sus apiarios

tenían antes de que se les capacitara, era que no había una persona que se encargara de las colmenas, lo que también contribuyó a su descuido. Para evitar esta dificultad decidieron formar la cooperativa y hacer anotaciones de lo más importante. Así comenzó el negocio con doña Braulia como presidenta. “Necesitaban que alguien se hiciera responsable de las colmenas. La miel se puede sacar tres veces al año de cada colmena. Cuando es tiempo de cosecha, cada miembro de la cooperativa la saca cuando tienen tiempo de hacerlo. No se sabe exactamente cuanto sale de cada colmena, porque los miembros no traen toda la miel para vender, si no que guardan un poco para sus familias. Aproximadamente salen nueve kilos de cada colmena”.

Esta miel se pone en frascos de medio litro, que se vende a 40 pesos, y en botellas pequeñas de 15 pesos. También se venden frascos de un kilo en pueblos más grandes como Autlán, Melaque o El Grullo. Con estas ventas, más la venta local han ahorrado 20,000 pesos desde que comenzaron, para el fondo de la cooperativa, después de pagar los gastos de los frascos, las etiquetas y la transportación.

En El Vigía y la comunidad vecina de Cuzalapa, la gente compra las botellas pequeñas por su bajo precio y porque usan la miel como medicina, por lo que no necesitan mucha. La utilizaban para la tos, y a veces para curar heridas. Cuando comenzaron a vender no había tanta venta local, por el precio de la miel, que costaba más que las demás. Pero poco a poco, la gente en El Vigía y en Cuzalapa se dio cuenta que la miel producida en sus comunidades era un producto más natural y puro, que funcionaba mejor como remedio que otra miel. “Ahora ven que es un producto mejor”. De esta manera aumenta la demanda para el producto que por turnos hace crecer la cooperativa y el negocio de la miel.

Pero para que el negocio siga creciendo, hay algunas cosas que les gustaría mejorar. Como doña Braulia se encarga de toda la miel, si alguien la trae sin colar, a ella le toca limpiarla y después ponerla en frascos, lo que es mucho trabajo para una sola persona. Buscar personas para ir a vender, también es responsabilidad de ella, y hay quien no quiere ir. Necesitan encontrar alguna manera de que el trabajo de la cooperativa sea compartido de una manera justa, para que la mayoría del trabajo no recaiga en una sola persona.

Otro problema al que se enfrentan es a los “moros”, hormigas que van a comer a las colmenas. Si las ven a tiempo, pueden fumigar la línea de las hor-

migas antes de que llegue a la colmena, porque después de que llega, ya no se puede hacer nada. Así que se muere la colmena entera. Entonces, quisieran encontrar alguna manera de prevenir esta plaga.

En el futuro, también esperan atrapar más abejas silvestres, algo que comenzaron hace poco tiempo. Ahora existen abejas que se han comprado y que son más bravas por ser africanizadas. Anteriormente sabían producir miel con abejas silvestres que vivían en los árboles. Estas abejas eran más dóciles, pero la miel no era tan limpia como la que sacan ahora de las colmenas que usan hoy en día. Hasta el momento han podido atrapar diez colmenas de abejas silvestres. “De esta manera logramos un negocio nuevo, usando no sólo técnicas modernas, sino también tradiciones conocidas”.

**Caso 2. Los bordos rústicos para la crianza de pez en Cuzalapa, municipio de Cuautitlán**

El señor Dolores Mendoza –don Lolo– vive en la comunidad indígena de Cuzalapa, en el municipio de Cuautitlán, Jalisco, y forma parte de un grupo de cuatro familias que en marzo de 1996 decidieron construir y manejar cuatro bordos para producir pescado para el consumo familiar. Todos ellos producen pescado de la especie tilapia o “mojarrita” y carpa herbívora.

Don Dolores Mendoza y su esposa Eva Camberos tienen cinco hijos, pero sólo Rodolfo de menos de 15 años, participa en el cuidado de los bordos, ya que los otros hijos se encuentran trabajando fuera de la comunidad. Rodolfo y su hermana Isabel son los más chicos de la familia y aún viven con ellos. También el padre de Dolores, don Alejandro Mendoza, que ya es de edad avanzada, contribuye al cuidado y alimentación de los peces.

En marzo de 1996, don Lolo junto con dos trabajadores de la Universidad de Guadalajara y seis personas de Cuzalapa, visitaron un bordo rústico de pescado en el ejido de Ayotitlán; de ahí surgió la idea de iniciar su construcción. En ese año empezaron un bordo colectivo en la localidad de El Vigía, donde participaron unas 17 personas, sin embargo, surgieron varios problemas y el grupo se desintegró. A fines de 1997 y principios de 1998 don Lolo y sus dos hijos mayores que aún vivían con él, construyeron su propio bordo familiar de aproximadamente 67 000 litros (15 m de largo x 5 m de ancho y 0.9 de profundo) en un escurridero de agua que está en un potrero cercano a su casa.



Visita al bordo rústico en Ayotitlán



El bordo de don Lolo



Entrega de los peces

Don Lolo recibió algunas pláticas para el manejo de los bordos y los peces, por parte de los técnicos de la Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca que le llevaron a la cría de pescado en octubre del 1997; sin embargo, señala que en la práctica ha aprendido casi todo, “al principio que trajeron los pescados, no sabíamos mucho; a veces pensábamos que ya no había pescado porque ni se veían. Fuimos aprendiendo poco a poco”.

Don Dolores visita el bordo todos los días: “De todos modos tengo que venir a echar vuelta al potrero, aprovecho para revisarlo. El bordo se ha sembrado cada dos años, casi no ocupa cuidado más que estar alimentando a los peces con tercios de zacate que se cortan del mismo potrero y pedazos de tortilla. En época de secas hay que venir a echarles agua por la madrugada, ya que los de los riegos desocupan el agua”. Señala que también se hace necesario cuidarlos, “hay que estarles echando vueltas para que la gente no se los robe”.

Don Lolo no tiene datos exactos de la producción. Menciona una cifra de entre 650 y 700 kilos de pescado obtenido desde que inició, aunque algunas veces que ha sacado por antojo o para regalar, casi siempre menos de 12 kilogramos. Cuando tiene visita de familiares o amigos, es cuando don Lolo extrae pescado, también cuando algún amigo de la comunidad se lo pide. Sobre la alimentación de los peces y el mantenimiento de los bordos don Lolo señala que no tienen mucho costo, “les damos las sobras de las tortillas y pasto que aquí abunda en los potreros”. Menciona que sería bueno poder repoblar los bordos con peces que puedan reproducirse, y una vez que se tenga cría estarán en posibilidades de vender pescado. No tienen muchos problemas en el manejo de los bordos, aunque en tiempos de secas escasea el agua, y solamente puede hacerse uso del agua una vez que los que riegan maíz en los terrenos anexos la desocupan, “en la madrugada vengo y echo el agua, cuando ya no la utilizan”.

“Lo mejor de los bordos”, manifiesta doña Eva, “es que hay pescado a la hora que se quiera comer”. Sin embargo, dice, tiene que esperar hasta que don Lolo o Rodolfo tengan tiempo de sacar. Ahora que ya no están los dos hijos mayores se le han dificultado las labores del potrero a don Lolo, porque también trabaja en la plomería. Doña Eva nunca ha sacado pescado del bordo, no sabe cómo hacerlo y casi no va al potrero, no quisiera que el bordo se abandonara porque les ha costado mucho hacerlo.

### **Caso 3. El carbón del ejido El Terrero, fabricado por la familia**

**Alejándrez Solano**

Juan Pablo es un joven de 25 años de edad, habitante del ejido El Terrero, Colima; tiene dos hijos pequeños, y se dedica a la producción de carbón, para que la gente de Colima pueda asar sus pollos o su carne. El carbón es leña quemada en un horno de tierra. En El Terrero casi todos saben o han visto como se hace el carbón, pero sólo diez personas se dedican regularmente a producirlo.

Entre ellos se encuentra Candelario Jiménez, quien tiene cinco hijos, tres hombres y dos mujeres, pero a ninguno de ellos les gustó esta actividad. Otro de los carboneros fue Chuy Solano, quien se accidentó con un cable de alta tensión a causa de salir a trabajar fuera del ejido cuando no se obtiene dinero de la venta de carbón. Arnulfo Sánchez, hijo de Lino Sánchez; la Chenchá, hija de don Goyo Ayala; Nazario Alejándrez junto con su hijo Martín; Josésón, el hijo de doña Hipólita y Eleno Alejándrez; Abel Alejándrez; Leonel Sánchez y su cuñado Toño Barbosa; y Juan Pablo Alejándrez. “El más viejo haciendo carbón es Candelario Jiménez”, quien hace hornos hasta de 5 m de madera.

Juan Pablo apenas tiene cuatro años en el negocio del carbón, pero ya conoce bastante bien cómo se hace. Comenta que para poder hacer el carbón, primero acude con don Rigoberto Sánchez, jefe de monte del ejido, para que le diga “dónde hay leña”. Una vez que el jefe de monte le indica el lugar, prepara sus herramientas de trabajo, y se dirige al espacio indicado para empezar a trabajar. Para hacer el carbón, Juan Pablo tiene que “cortar la leña” con una motosierra porque es madera gruesa; la cantidad de madera a trocear depende de la cantidad de carbón que se quiere hacer, los hornos chicos son como de 13 costales, y los hornos grandes de 30 costales.

Después se “raja” la madera en forma de leña con el hacha, luego se empieza a “armar” el horno, acomodando la leña en forma de cono, dejando en el centro un hueco para después prenderlo. Ya que está amontonada la leña se “tapa”, con *ocochal* (las hojas secas de pino que se junta de las áreas de pino) y tierra. Posteriormente, se prende el horno y se deja quemando el tiempo necesario “hasta que rinda”. Mientras el horno “se quema”, Juan Pablo lo cuida de día y de noche para que no se “destape”, porque “si se destapa, no saca nada de carbón”. Una vez que el horno de carbón está rendido, se deja “enfriar”, o bien, se deja uno o dos días. Para enfriar el carbón, Juan Pablo utiliza una pala



Trozos de madera



Colocando el ocochal en el horno



Inicio de construcción del horno



Cosecha en familia de carbón

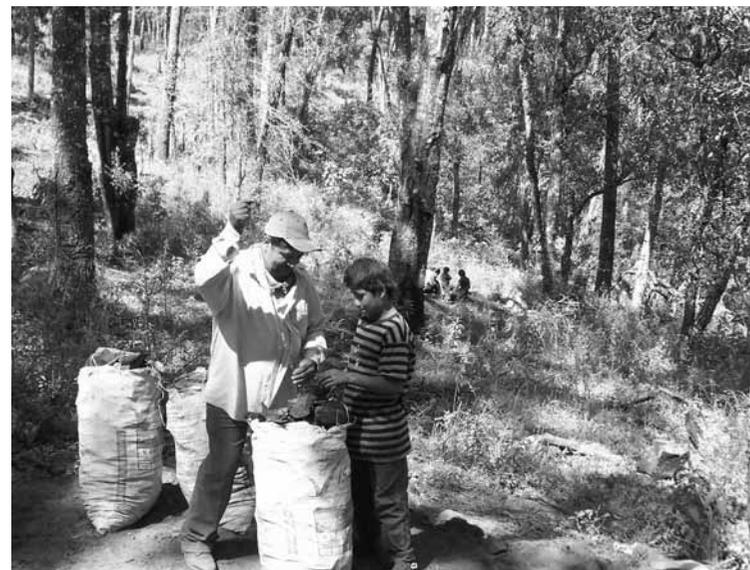


Colocando leña al horno

y tierra que echa encima. Por último, deposita el carbón en costales de 25 a 30 kilogramos, para almacenarlo y llevarlo a “vender a la ciudad de Colima”, o esperar que algún cliente llegue a comprarlo hasta su casa.

Para vender su carbón, Juan Pablo tiene que informar al jefe de monte cuantos costales tiene para que le dé la documentación forestal; paga la cantidad de 50.00 pesos por metro cúbico que equivale a 13 costales aproximadamente. El kilo de carbón lo vende a 2.30 pesos dentro del ejido, y a 2.50 pesos en la ciudad de Colima, pero en algunas partes lo vende a 2.70 pesos. Cuando lleva el carbón a Colima, tiene que buscar cliente “no es fácil vender, tarda de uno hasta tres días en vender su producto”.

Juan Pablo casi siempre vende su carbón a Arturo Aceves y se lo paga a 2.50 pesos; Rubén Aceves se lo paga un poquito más, pero Arturo Aceves es el que le compra más. Estas dos personas lo empacan y venden en bolsa de plástico de dos kg a un precio de 8.00 pesos. A Juan Pablo le gustaría hacer esto “pues sale más dinero”, él no lo embolsa porque necesita tener con qué pesarlo, en qué almacenarlo y en qué entregarlo, “y no tengo con qué”, la bolsa también se rompe y se requiere más trabajo, además en ocasiones hay mucho carbón, “el cliente dice ahí tengo”, cuando pasa esto se abarata, pero sí se vende.



Encostalando el carbón

Juan Pablo “empezó a hacer carbón, por falta de trabajo y por necesidad”, pues se casó y tenía que buscarle para mantener a su familia “la carga hace andar al burro”. Para poder mantener a su familia tiene que hacer un horno por semana de 15 costales, que le da un ingreso de 500 pesos libre de costos, dice “que es mejor juntar más costales y vender más para que le quede más”.

Juan Pablo tiene que trabajar haciendo carbón por necesidad, ahí nomás para sacar para comer, “saca nomás para estarla pasando”. Además el carbón se trabaja en las puras aguas y cuando hay humedad, en las secas no se trabaja por el peligro de provocar un incendio. Él aprendió a hacer carbón viendo a los demás que ya sabían. Su “carnal” Aristeo es más chico que él, y se enseñó más pronto y con él aprendió cómo hacer el carbón. Anteriormente se empleaba en todos lados, pero regularmente en la carretera, y no estaba interesado en hacer carbón, ahora ya tiene 4 años en este oficio.

Juan Pablo dice que de un metro de madera saca 13 costales de carbón de 20 kg que los vende a 2.50 pesos y obtiene por su venta 650 pesos. Los costos que le invierte son: 50 pesos por documentación forestal y derecho de monte; los costales le cuestan 26 pesos, en mano de obra para cortar la madera dura una hora que equivale a 12.50 pesos; para armar el horno se tarda un día que es igual a 100 pesos; y tiene que durar una semana para

rendir el horno, pero este tiempo no lo toma en cuenta debido a que mientras está preparando otro horno “puedo estar echándole un ojo de vez en cuando”; para enfriar, sacar y embolsar le invierte otro día que serían otros 100 pesos; en gasolina, aceite, limatón y desgaste de su motosierra se gasta 15.50 pesos; para vender el carbón en la ciudad de Colima, paga un flete de 80 pesos; considerando que tarda un día de 100 pesos para venderlo; y tiene que pagar dos comidas de 30 pesos; el regreso a su casa no le cuesta nada “se viene de raid”. Por lo tanto, se gasta 544 pesos, quedándole de utilidad 107 pesos de ganancia. Según Juan Pablo “creía que sacaba más, pero sacándole números, no le saca tanto”, pero él dice que no le queda otra y tiene que seguir trabajando en el carbón, “para ir pasando, no hay de otra”.

#### **Caso 4. El cultivo del cacahuete en el municipio de El Limón**

En el ejido La Ciénega, municipio de El Limón existe una larga tradición de cultivar cacahuete. Aunque, “en los últimos años su cultivo ha venido a la baja”, dice el señor Rodolfo González, mejor conocido como el “Seven”, quien menciona que fue en la familia donde aprendió y pudo ver todas las ventajas que trae su cultivo, desde el ahorro familiar, alimento, y cumplir con una función rotativa con el maíz. Desde que él recuerda, el tostado del cacahuete se realiza en el lugar, “yo estaba chico, cuando mis padres tostaban el cacahuete en el comal de barro para comerlo en la familia durante las tardes”.

Desde 1993 el “Seven” tuesta la mayoría del cacahuete que produce y lo ofrece directamente a los consumidores; las razones fueron el bajo precio que empezó a tener el cacahuete y las dificultades para su venta, “ya que en los últimos 12 años el precio del cacahuete sigue siendo el mismo y todo está más caro ahora”. Recuerda sus primeros viajes a Santa Anita y Tlajomulco; estos lugares han sido donde se compra o compraba la mayoría del cacahuete, no sólo del ejido sino de toda la región. “Me gustaba ir por salir a conocer, entonces sí teníamos mercado”.

Resulta que “hace 12 años nos dijeron, que tenían cacahuete de Argentina que compraron a un precio que a nosotros hacía dos años nos habían pagado”. Esto causó que los productores empezaran a dejar de producir cacahuete, to-

avía hace dos años por estas fechas de octubre se contaba con 20 hectáreas, a diferencia de este año que no pasan de cinco hectáreas en el ejido. “Falta que ni este año podamos poner precio al cacahuete”.

Actualmente, el “Seven” dice desconocer el precio que pagan en Santa Anita por el cacahuete, pero ha escuchado que lo reciben a 4.00 pesos por kg, en tanto, el cacahuete ya tostado él lo vende en La Ciénega entre 16 y 20 pesos por kilo al menudeo y al mayoreo a 15 pesos por kg, lo que ayuda a sacar dinero durante todo el año ante la difícil situación que se padece en esta comunidad.

Su cultivo es realizado durante el temporal de lluvias, que va de finales de junio a octubre, “con semillas de nuestros abuelos”, producido sin el uso de agroquímicos. “Este cacahuete es orgánico”, menciona el “Seven”. El cultivo requiere de 110 a 115 días entre la siembra y el arranque, enseguida debe permanecer cinco días bajo el sol para que se favorezca el desguaje (i.e. separar las vainas de la planta), actividad que genera el uso de bastante mano de obra; luego pasa a la limpia y separado para quedar en condiciones para su tostado. Los rendimientos de cacahuete por hectárea van de dos a tres toneladas, cuando el temporal es bueno. “Este año está corriente el cacahuete, faltó agua a inicios del temporal”.

Para el tostado del cacahuete se utiliza un tambo de lámina con conexión a un motor eléctrico de dos caballos de fuerza, lo que permite girar el tambo; la altura del tambo a la base del suelo es alrededor de un metro, en la parte de abajo cuenta con una parrilla que facilita acomodar la leña para el calentamiento y tostado, cada tostada se realiza en 40 minutos, el tambo cuenta con una capacidad de 32 kg, “al principio contaba con un tambo que tenía una manivela, la cual servía para hacerlo girar manualmente, y desde hace cinco años fue adaptado el motor”.

Para el “Seven” la calidad del cacahuete que se produce en La Ciénega, se distingue por su sabor. “Nuestro cacahuete es más dulce, consistente y su sabor no tiene comparación cuando está tostado, mucho más con el que traen de Guadalajara, además de que nuestro cacahuete viene del temporal, mientras que los que llegan de otras partes quién sabe de qué calidad por el tiempo que llevan en las bodegas, y además de que este cacahuete está producido sin el uso de químicos”.

En parte, es por mantener la forma tradicional de cultivo y de tostado, por lo que tiene su sabor y calidad únicos en la región, lo que ayuda que a la fecha

Arrancando  
el frijol



El arrancar  
es un trabajo  
colectivo



El cacahuete  
listo para  
la venta



cuenta con una demanda importante, en la propia comunidad y la región a través de intermediarios y revendedores.

También ha logrado ampliar la difusión de su producto a través de su participación en la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias (RASA), red que ha ayudado en la difusión del cacahuete al ofrecerlo en las distintas exposiciones en que la RASA participa, hechos que actualmente permiten no tener que salir de la comunidad a ofrecerlo.

A pesar de lo anterior, al “Seven” le gustaría buscar un grado mayor de transformación o de procesar el cacahuete, “otras maneras para aprovecharlo”, no sólo tostado, también le gustaría elaborar mazapanes, garapiñados, cremas, aceite, botanas y otros productos. Lo anterior forma parte de su visión a mediano y largo plazo, y más cuando recuerda que la demanda del cacahuete es mayor a partir de que empieza a hacer frío, y disminuye conforme se acerca el calor.

Finalmente, menciona que si lo anterior fuera posible, ayudaría a que nuevamente los campesinos vuelvan a sembrar cacahuete “ya que este cultivo es una planta noble, se da fácil y es muy generosa, sólo hay que ponerle trabajo”. Su generosidad se debe a que es capaz de adaptarse a diversas condiciones, tanto de suelo como de humedad, por sus bajas incidencias de ataques de gusanos considerados plaga o enfermedades y, por soportar largos periodos de almacenamiento. “Con el cacahuete queda el terrero bueno para otro cultivo”. Además, dice que no sólo es el hecho de dejar de sembrarlo, también “me doy cuenta que los compañeros del pueblo ahora ya no saben hacer el trabajo que requiere el cacahuete”, y termina diciendo “cuando la gente sabía era fácil”.

#### **Caso 5. La calabaza curtida en La Ciénega, municipio de El Limón**

“En La Ciénega estamos peleando por seguir trabajando y por no dejar de hacer la calabaza curtida o enmielada, para tener más alimento y mantener un cultivo”, mencionó Ramón Cortés Gómez, quien desde hace seis años curte y enmiela la calabaza que él mismo cultiva, tradición que aprendió de sus padres y abuelos. “Lo vi en casa cuando yo estaba con mis padres, luego con un tío que duró muchos años curtiendo, pero sobre todo aprendí a través de la experiencia, echando a perder se aprende. Primero iniciamos curtiendo la calabaza sólo para el consumo de la casa y de algunos familiares y vecinos, era poca la que hacía, enseguida iniciaron a solicitarla

y se fue dando a conocer en el pueblo, y cada vez me piden más, en ocasiones ya no hago porque las calabazas se terminan, y si alguien quiere les digo que consigan la calabaza”.

Lo que ayudó y motivó a que comenzara a curtir la calabaza son dos aspectos: uno tienen que ver con que desde hace diez años no hay quien compre las calabazas, y si lo hay el precio que paga es muy bajo; el otro se refiere al hecho de que en La Ciénega ya no había quien curtiera calabaza para vender.

No sólo es el hecho de curtir la calabaza, se pueden aprovechar también las semillas, y obtener algo más de ingresos. “A la gente le gusta que yo tenga calabazas cuando me mandan pedir, porque aquí todos saben que están producidas sin químicos, cocidas con leña en la estufa Lorena [ver también el caso 30], y creo que eso hace que tengan mejor sabor y sazón”.

Para curtir o enmielar la calabaza, se pela (se quita la cáscara), se parte en trozos a los que se les hacen hoyos para después ponerlos en agua con cal por cerca de 12 horas, posteriormente se enjuaga, y se pone al fuego, de donde se retira después de tres horas cuando está a medio cocer, se tira la mayor cantidad de agua, verificando que quede muy poca sólo para disolver el azúcar, se pone de nuevo al fuego hasta que hierva alrededor de tres horas, y entonces se voltea, para que la calabaza que está al fondo quede encima, y se regresa al fuego hasta que esté curtida o enmielada.

La cantidad de calabaza que curte depende de la época; de diciembre a marzo es el tiempo de la cosecha, por lo tanto es el mejor tiempo. Durante este periodo curte de 3 a 4 calabazas, que alcanzan un peso promedio de 20 kg, entre una y tres veces por semana (o en su caso, lo que soliciten), “las mejores calabazas para curtir son las que están más pesadas”, refiriéndose a la consistencia de las mismas. Por lo general, durante la época de mayor producción, el precio tiende a subir, actualmente el precio promedio por kilo de calabaza curtida es de 22 pesos. Es frecuente que dedique la noche a curtir calabaza, “he cocido hasta cinco calabazas en una noche”. Para curtir la calabaza requiere invertirle mucho trabajo y cuidado, principalmente durante la cocción, por tanto es muy importante la colaboración de toda la familia, ya sea durante el proceso de preparación o para la venta, que puede ser en la casa o salir a ofrecerla por las calles del rancho.

Ramón declara que afortunadamente en la comunidad hay mucha demanda, y más cuando llegan los paisanos de los Estados Unidos. Sin embargo,



La calabaza en la milpa



La calabaza lista para cosechar

le gustaría vender más, contar con más clientes, disponer de más tiempo para surtir otros lugares y a la vez aumentar la producción de calabaza, pero puede haber varios factores que pongan en riesgo la producción: “Puede haber un mal temporal o una plaga que disminuya la cosecha; es muy delicada y se puede quemar al cocinarla, o por el hecho de estar en permanente contacto con el fuego y la olla durante el proceso de cocimiento, quien la esté cuidando se puede quemar”.

Ramón está pensando de qué manera la calabaza podría durar más tiempo fuera del refrigerador, para ofrecerla en las tiendas a menudeo, además piensa tostar las semillas de la calabaza y vender dos productos a la vez.

**Caso 6. Agave azul, libre de agroquímicos del ingeniero José Ochoa de El Grullo**

José Ochoa es originario de El Grullo, Jalisco, y es agricultor desde los ocho años de edad, oficio que aprendió de su padre. Estudió la carrera de ingeniero agrónomo en la anterior Facultad de Agronomía en Autlán de Navarro. Se dedicó a la producción de maíz hasta el 2001, después de esa fecha comenzó a sembrar agave azul en sus parcelas. Los bajos precios del maíz, en contraste con la rentabilidad que mostró el agave en aquel tiempo fueron las causas por las que decidió cambiar de cultivo.

Actualmente, tiene dos hectáreas de agave sembrado, y planea en un tiempo más expandir su cultivo a otras parcelas, que ha cultivado sin utilizar agroquímicos de ningún tipo, además le da otro manejo a sus tierras para hacerlas más ricas en nutrientes. José comenta: “Trato de no quemar los residuos e incorporar materia orgánica”.

La forma de sembrar el agave comienza con la preparación de la tierra: inicia con la rastra, continúa con la aplicación de abono, y cuando el terreno ya está listo planta los hijuelos. Este procedimiento consiste en transplantar los hijuelos que brotan de la raíz de la planta de agave cuando alcanzan una altura de 50 cm y el corazón es del tamaño de una toronja, entonces se desprenden de la planta madre cortándolos con un barretón. Una vez separados los hijuelos de la madre, se la plantan antes del temporal de lluvias. La planta debe quedar asentada y enterrada en un 75% de su volumen, apisonando la tierra para asegurarla.



La jima del agave



Agave azul en el paisaje regional

El exceso en los precios en el mercado de los agroquímicos utilizados para el agave, hicieron que José Ochoa se viera en la necesidad de buscar una alternativa más económica, pero a la vez tan eficaz como un agroquímico; de esta manera encontró un fertilizante orgánico, mucho más económico que los otros agroquímicos que había aplicado.

José Ochoa espera ampliar su cultivo a más hectáreas, y comenta: “Espero que en unos años más, las empresas tequileras demanden a productores que los cultivos no contengan tanto agroquímico y que sean más orgánicos; que las casas productoras de tequilas sean impulsadas por los consumidores extranjeros para que se haga una normatividad; y que no les compren si no se certifican que lo que consumen no daña el ambiente, ni su salud”.

Para José, el agave requiere una inversión constante, por ser un cultivo que necesita entre cinco y siete años para su cosecha, y por la incorporación de materia orgánica que elabora con métodos manuales. Además, el costo de mano de obra que ha utilizado para la limpia manual y la aplicación de abonos orgánicos es de 100 pesos por jornal, y 400 pesos en fertilizante orgánico, al igual hay otros gastos adicionales, por mencionar alguno está la compra de hijuelos que utiliza para su plantación de agave.

Por el momento no ha comercializado su cultivo de agave, ya que éste no ha llegado a su óptimo estado de desarrollo, como se vende la cabeza del agave ya cosechado, pero planea que cuando esté la planta madura y lista para ser cortada, en El Grullo haya una asociación que defienda los derechos de todos los productores locales, así como una empresa tequilera dirigida por todos los productores de agave, en la que se elabore una bebida que puedan comercializar dentro y fuera de la región. “Espero que tomemos las experiencias de la Asociación de Productores de Agave de Mezquitán para no cometer los mismos errores que ellos”. Basándose en esa experiencia espera consolidar una gran asociación regional en El Grullo.

José pretende mejorar las condiciones laborales para la población de El Grullo mediante la generación de fuentes de empleo con la asociación y empresa dedicada a la producción de agave. El problema que él observa, es que el exceso de agave en la región vaya a devaluar los precios del agave azul en el mercado, y en un futuro no sea tan rentable sembrarlo.

### **Caso 7. El cultivo de jamaica en la comunidad indígena de Chacala, municipio de Cuautitlán**

Miguel Ángel es originario de la comunidad indígena de Chacala, un joven que actualmente estudia la licenciatura en administración en el Centro Universitario de la Costa Sur en la ciudad de Autlán. Su familia siembra jamaica en un pequeño terreno de media hectárea desde hace aproximadamente seis años, inicialmente la producción era utilizada básicamente para el autoconsumo, pero desde hace tres años han buscado su comercialización.

Miguel Ángel dice que la jamaica comenzó a producirse dentro de la comunidad a raíz de la caída del precio del maíz, “antes se producía mucho maíz en Chacala, la CONASUPO lo compraba, pero después bajó el precio”; esta situación, sumada al alto costo de los insumos requeridos, como los fertilizantes, hizo que la producción de este básico se redujera al mínimo. “Hace seis años, llegó un alemán que venía de Autlán, rentó terreno para producir jamaica, traía maquinaria y veinte gentes trabajando”, al parecer, el éxito que el extranjero obtuvo con la producción de la jamaica, un cultivo que ya existía en la comunidad desde tiempo atrás, pero que sólo era para consumo de las familias, causó novedad entre los habitantes cuando vieron que daba buenos resultados y “la producción iba hasta Guadalajara”. Entonces surgió el cultivo de la jamaica como “alternativa para los campesinos que no eran ganaderos, ya que éstos pudieron cambiar el cultivo del maíz por pastos, o en su caso lo producían, pero sólo para forraje”.

De esta manera, cuenta Miguel, fue como varias familias comenzaron a producir la jamaica con el fin de comercializarla. “Al paso del tiempo, surgió la idea de organizarse y crear una cooperativa que facilitara las actividades de comercialización del producto, y pudieran obtenerse mayores beneficios, sin embargo, no resultó lo esperado por la dinámica social del pueblo, que no permite avanzar en grupo, hay otros intereses”, por lo pronto, quedó estancada esta actividad.

La jamaica se siembra entre mayo y julio, “con semilla local, el proceso de producción comienza desde las labores en el terreno, el cuidado del cultivo por medio de limpias y control de plagas, como la “arriera” [hormiga que ataca las plantas de jamaica], el control de éstas es por medio de fumigantes y polvos. La cosecha es en el mes de diciembre, después de algunas actividades

adicionales para la obtención del producto comercializable. Básicamente es una tarea de mujeres y niños”, son ellos quienes realizan las actividades de cosecha, ya que cuando “la cosecha es manual pesa más”, además de que se obtienen beneficios que con la máquina no, ya que con ésta la jamaica lleva impurezas como hojas, semillas y fruto verde.

Cuando se realiza la cosecha es necesario separar la pepita de la flor, esto se hace utilizando una “orqueta” (de metal), procurando que sea antes de que se marchite para poder sacarla completa, después se pone a secar al sol, cuando está seca se encostala, revisando que no haya humedad para evitar que genere hongos y se pudra.

Actualmente, la comercialización del producto se realiza casa por casa, al menudeo, en la ciudad de Manzanillo.

Aunque la producción de la jamaica parezca un proceso relativamente sencillo, requiere un manejo sutil para evitar daños en la pepita y obtener un producto de primera calidad.

Miguel refiere que hay muchos aspectos que le gustaría mejorar para obtener un producto más competitivo, ya que considera que éste representa una buena alternativa de producción y desarrollo para los habitantes del municipio. Él dice que es posible mejorar empezando desde las técnicas de cultivo, “es necesaria la concientización sobre la importancia de lo orgánico y artesanal, hay que darle un enfoque artesanal al producto para poder agregarle valor, buscar una imagen, ajustarse al régimen legal”, además piensa que se necesita una visión más emprendedora por parte de los productores y tener una mejor organización para lograr una mayor calidad en el producto.

Miguel explica que las condiciones en el lugar no se prestan para que la producción de jamaica sea la actividad principal, “yo lo veo siempre como una alternativa”, esto sólo genera empleo temporal, puede cultivarse entre el maíz y “las ramas y las hojas pueden ser utilizadas como forraje para ganado”; sin embargo, puede representar una buena oportunidad productiva para los campesinos. La principal competencia está en Colima, donde “hay productores organizados cultivando jamaica, y están transformado el producto para producir jarabe y té”, lo que permite un mercado más amplio para comercializar la jamaica.

Miguel confía en que puede trabajar para concientizar a las personas que viven en su comunidad, y una vez organizados mejoren su calidad de



La planta de la jamaica



Secando las flores



El producto final

vida, “empezar por lo local, involucrar a otros municipios para transformar la producción y generar empleo”. Las condiciones del lugar son óptimas para este cultivo, nomás falta un poco de iniciativa, organización y la visión emprendedora de jóvenes con la fuerza y los conocimientos necesarios para guiar el desarrollo.

***Caso 8. Los nopales orgánicos de Ranchos Milagrosos, y de La Esperanza en San Isidro, municipio de San Gabriel***

La comunidad de San Isidro se encuentra en el municipio de San Gabriel; está ubicada en una región de extrema pobreza, donde la cobertura de servicios públicos es muy deficiente, la irregularidad en el suministro de agua potable y la falta de drenaje son los problemas principales de la población. Por otra parte, la migración, el arrendamiento de tierras, el deterioro de los recursos naturales, los monocultivos, y las agroempresas de hortalizas marcan el panorama rural en esta comunidad localizada en el mítico Llano “en llamas” de Juan Rulfo.

La comunidad de San Isidro es resultado de una larga lucha por las tierras; estos procesos de movilización han sido semillero de dirigentes sociales, y de un profundo proceso de concientización ciudadana. Los campesinos del lugar han participado activamente en manifestaciones, marchas y procesos ciudadanos, en busca de una transformación de su realidad, y han establecido relaciones con organizaciones campesinas estatales y nacionales. En el entorno regional, la comunidad es reconocida por la organización comunitaria en defensa de sus derechos.

En este contexto, en la comunidad han surgido iniciativas orientadas hacia el mejoramiento del nivel de vida de sus habitantes, aunadas a la búsqueda del manejo sustentable de las tierras por las que tantos años se ha luchado, entre ellas sobresalen las cooperativas de Ranchos Milagrosos y de La Esperanza de San Isidro.

La Sociedad Cooperativa Ranchos Milagrosos, nace como un intento de aplicar formas de producción agropecuaria que les permita vivir en su comunidad. Ranchos Milagrosos busca cuidar la tierra que tantos esfuerzos ha costado, a través del uso de técnicas sustentables, y que pretenden además, ser un grupo de referencia para otros agricultores de la comunidad y la región. La Esperanza



El huerto de nopal



La planta de nopal



Cortando el nopal

de San Isidro, es una cooperativa integrada por catorce mujeres que buscan consolidar formas de producción y transformación de alimentos orgánicos, en la perspectiva de generar mejores opciones de vida para las familias campesinas y evitar así la migración y desintegración familiar y comunitaria.

Ambas cooperativas actúan en común en diversas actividades, con la idea de promover un modelo de producción y comercialización alternativo, socialmente justo, que contribuya a la conservación ambiental y promueva los valores culturales. Su trabajo se basa en el amor a la tierra, en la distribución equitativa de las ganancias, en prácticas productivas ecológicas y en la organización de acuerdo con la cultura campesina.

La estrategia de las cooperativas se orienta a fortalecer el control de las familias campesinas sobre sus procesos productivos; los participantes buscan no depender de recursos ajenos, no arrendar y poder ganarse la vida como agricultores en su propia tierra, sin necesidad de emigrar. Las familias campesinas de San Isidro, que vienen de una historia productiva reciente de monocultivos y agroquímicos, han recuperado el valor de la diversidad

productiva, y sus sistemas se encaminan en esa dirección. Ahora siembran diferentes tipos de maíz locales, calabaza, frijol, tomate, jitomate, chile, papa, crían distintos animales domésticos y producen nopal para la venta, lo que comienza a reflejarse en un abasto familiar más variado a lo largo del año, y también en los paisajes rurales del Llano, en un claro contraste con sus vecinos que sólo tienen monocultivo.

Uno de los ejes del trabajo de estas cooperativas es el amor a la tierra, y se refleja claramente en las técnicas agroecológicas que están utilizando; la aplicación de abonos orgánicos, la diversidad vegetal y la exclusión de agroquímicos, van mejorando el suelo paulatinamente, a través de mucho trabajo y dedicación. En este proceso han sido acompañados y asesorados por la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco (RASA), que a través de su experiencia ha facilitado la capacitación en agricultura sustentable, y ha abierto canales de comercialización. La incorporación de técnicas agroecológicas ha significado un nuevo aprendizaje de los campesinos, que comienzan a ser una referencia a seguir en la comunidad, a partir de la cual los miembros de las cooperativas han iniciado procesos de capacitación a otros campesinos de la región.

La cooperativa La Esperanza desempeña un papel activo en procesos de comercio justo, e interacción con habitantes urbanos, las mujeres realizan procesos de acopio y transformación de alimentos relevantes en la región, y producen una amplia gama de derivados de maíz, nopal, frutas locales y postres tradicionales. La eliminación de los agroquímicos en los cultivos para el consumo, les ha reportado un importante ahorro en sus costos de producción, y ha permitido diversificar sus cultivos, mejorando con ello la alimentación familiar, ahora la posibilidad de venta ha tenido un impacto positivo en la generación de ingresos para las familias campesinas participantes.

Se busca que estas actividades en la comunidad de San Gabriel, sean una alternativa para que la gente pueda vivir de la agricultura dignamente, cuidando de la tierra por la que pelearon tanto tiempo. La apuesta es que sus hijos sigan la profesión de agricultores, y se queden a vivir en la comunidad, manteniendo sus valores y su cultura. Con las prácticas se enfatiza la dignidad de los agricultores y sus familias, un trabajo honesto y reconocido, el arraigo a la comunidad y su cultura. Las familias campesinas involucradas, intentan dar a la comunidad la esperanza de que es posible vivir de otra manera, más

independiente y sana, cuidando la tierra y sin sufrir la migración. Los resultados comienzan a mostrar la viabilidad de ese camino y ello fortalece sus perspectivas de desarrollo.

### **Caso 9. La granja acuícola El Cacho en El Grullo, Jalisco**

La granja acuícola El Cacho está ubicada en El Grullo, Jalisco, su propietario es el señor Carlos Saray Alvarado, originario de esa ciudad. Antes de dedicarse de lleno al cultivo de la tilapia (*Oreochromis spp.*) su ocupación era la agricultura y la ganadería, según comentó en un principio sólo producía la tilapia para autoconsumo y de una manera rústica; fue hasta que recibió asesoría que se dio cuenta que podía hacer negocio con esta actividad. Para esto fue dirigido por personal de la SAGARPA de Colima y Jalisco, del Gobierno del Estado de Jalisco y también de particulares. La asesoría consistió tanto en cuestiones de manejo de la especie, como del diseño de los estanques circulares donde cría a los peces. Hace ya diez años empezó con esta actividad, pero fue hasta el año de 1997 cuando comenzó a hacer una explotación más intensiva. Decidió producir la tilapia porque quería buscar otras alternativas, y así obtener más ganancias que la agricultura o la ganadería.

El cultivo de la tilapia se realiza en dos estanques rústicos de tierra, con capacidad de 3 000 metros cúbicos, donde se hace un aprovechamiento semi-intensivo, también cuenta con cinco estanques de concreto de 160 y 180 metros cúbicos para hacer un aprovechamiento intensivo y 25 estanques de geomembrana que se construyeron en enero de 2004. De estos estanques se cosechará hasta noviembre, cuentan con una capacidad para 50 animales por metro cúbico de agua.

El agua de estos estanques, según comenta Carlos, se recicla y es aprovechada para regar 16 hectáreas de caña, de las cuales también es propietario. Los recambios de agua se efectúan de 30 a 50% al día, aunque esto también depende del volumen y peso de los animales, también utiliza aeradores para generar oxígeno, redes y chinchorros para atrapar a los peces.

Compra los alevines (la tilapia en estado juvenil) en Tecomán o Manzanillo, y son trasladados a los estanques para ser engordados con alimentos, de acuerdo con la etapa del pez:



El "Cacho" con un estanque

- ▶ *Primera etapa:* cuando son alevines se utiliza 45% de proteína y se les da en forma de harina.
- ▶ *Segunda etapa:* se emplea también el 45% de proteína, pero el alimento es más granulado.
- ▶ *Tercera etapa:* consumen el 35% de proteína, pero aquí el alimento ya es flotante.
- ▶ *Cuarta etapa:* aquí se maneja el 25% y el alimento es flotante.

Los peces se alimentan cinco veces al día. Después de los dos meses se tienen que hacer desdobles, es decir, se separan los peces más grandes de los más pequeños en distintos estanques, para que éstos puedan seguir desarrollándose. Carlos comenta: "que el tiempo para que el pez pueda ser cultivado, es un año, aunque hay algunos que en ocho o nueve meses ya están listos".

Actualmente tiene cuatro personas trabajando de forma permanente, pero cuando desdobra y en la cuaresma contrata empleados temporales. Vende la producción principalmente a restaurantes de la región, pero también al público en general en El Grullo, viernes y domingos. Acondicionó la granja para hacer un restaurante, en donde la gente puede ir a sacar su pescado y comerse-lo ahí. Espera, a corto plazo, comercializar su producto también en el mercado



de Autlán y en Guadalajara, en donde ya hay gente que solicita su producto. Le gustaría diversificar, a corto plazo, las formas en que vende el producto, en filete o frito pero utilizando otras recetas.

El ingreso que recibe varía según la temporada, en cuaresma tiene más ventas pero en términos generales gana de 1,500 a 2,000 pesos libres a la semana, y vende aproximadamente 200 kg por semana, pero a partir de noviembre espera sacar de una a dos toneladas, con la ampliación que hizo de estanques.

Los principales problemas que Carlos observa con el cultivo de esta especie, son que a la gente le parece un precio caro el kilo a 34 pesos, pero comenta que es debido a que las personas no se dan cuenta que el producto que compran es higiénico, por el manejo de los peces en cuanto a alimentación, que no tienen parásitos y si mucha carne, mejor sabor y está fresco, en cambio el que viene de las presas es más barato, pero es de menor calidad. Otra dificultad que percibe es la competencia, porque, según dijo: “si no hay control, al rato todo mundo va a vender pescado”.

Comentó que en el pasado también tuvo problemas serios, ya que hubo una inundación el 7 de septiembre de 1998 y perdió 75 000 animales de 200 gramos aproximadamente; en junio de 2001 se fue la luz durante toda la noche y perdió siete toneladas de pescado. “Ha habido más detallitos, como malos manejos en los desdobles y se pierden animales”.

## 2.3 Los estudios de caso en torno al procesamiento y a la industrialización

### Caso 10. Los quesos de la familia Cevallos Espinosa en El Grullo

La familia Cevallos Espinosa tiene una granja con 18 vacas “pintas” (*Holstein frisian*). La forma de ganadería que ellos practican es la lechera, y la leche que obtienen la transforman en queso panela, queso fresco, jocoque y requesón. En el municipio de El Grullo, son pocos los campesinos que tienen ganado para la producción lechera, la mayor parte de los productores tienen su ganado para la engorda o con doble propósito (engorda y leche —la leche usada principalmente para el autoconsumo—).

Norma es la que hace los quesos, mientras Gil se encarga de la granja. Ella comenzó a hacer quesos en 1993, con la enseñanza de su mamá y su suegra. Así mismo, su esposo Gil también sabe elaborar quesos, ya que tomó un curso de capacitación sobre lactología en Querétaro, cuando era adolescente.

Hoy en día, Norma produce más quesos que cuando empezaron. En aquel tiempo tenían 10 vacas, mientras que ahora —en el 2003— tienen 18.

Actualmente Norma utiliza no sólo los 190-200 litros de leche que generan diariamente las vacas que tiene su familia, sino que también requiere la leche producida por otros dos ganaderos, quienes aportan unos 80 litros más.

Gil mantiene una alta producción de leche porque sólo cruza sus vacas con raza pura de pinta, proveniente de Canadá; él da a sus animales forraje especializado, compuesto por alfalfa acicalada, maíz molido, silo de maíz y balanceado concentrado.

Desde 1993, la familia Cevallos Espinosa ha tenido un circuito de distribución fijo. Venden unos 28 quesos panela y 22 quesos frescos a diario en la Sociedad Cooperativa de Consumo, así como en dos tiendas particulares. Además, venden en su domicilio.

La venta del queso da a la familia un ingreso bruto semanal entre 6,000 y 8,000 pesos, y les queda entre 1,500 y 2,000 pesos netos. De la diferencia, pagan todos los gastos de la familia y del manejo del ganado.

Norma y Gil distinguen diferentes tipos de problemas de comercialización de sus productos. Por un lado, mencionan que pagan más impuestos de lo que



Cuajando la leche



Exprimiendo la leche cuajada



Haciendo el queso fresco



El anuncio de los productos Cevallos



Estilando panelas

deberían, ya que no todos los proveedores les dan factura (y el problema es que no pueden comprobar el gasto o inversión real). Por una parte, actualmente la producción de quesos ha llegado al tope, ya que Norma trabaja siete días a la semana y no hay nadie que esté interesado en ayudar. Por otra parte, como usan leche de diferentes ganaderías, hay diferencias en la calidad de la misma, lo que influye en la calidad de los quesos.

A Norma y a Gil les gustaría tener una mayor infraestructura a mediano plazo (por ejemplo, un tanque de leche) para poder tecnificar el proceso y hacerlo a una sola hora, para que sea menos tedioso que cuajar por la mañana y por la tarde. Así ellos podrían disponer de más tiempo, tanto para crecer en la comercialización como para diferentes actividades.

### **Caso 11. El pan de la familia Ramírez Vargas en El Grullo**

Don Miguel Ramírez Guerrero y doña Rosario Vargas Flores son dos habitantes de El Grullo, de avanzada edad, que hacen y venden pan integral, pan dulce y repostería. El pan integral que elaboran consiste de birote, galletas de avena y de ajonjolí. El pan dulce incluye “conchas”, “cuernos” y los llamados “patos”. De repostería, preparan las llamadas “gringas”, “finas”, “polvorones” y “puerquitos”. Don Miguel sabe más de 200 recetas.

Don Miguel y doña Rosario tienen varios hijos; una hija, Guadalupe vive en El Grullo, otro vive en Ciudad Guzmán, algunos viven en los Estados Unidos y otros ya fallecieron. Por lo tanto, son don Miguel y Guadalupe, quienes principalmente trabajan en la elaboración del pan, mientras doña Rosario se encarga de la venta, que se realiza en la entrada de su casa donde tienen un pequeño mostrador. Doña Rosario sólo prepara algunos tipos de pan que a su marido no le gusta hacer.

Hace 64 años don Miguel entró a trabajar en una panadería en Ameca, Jalisco. En 1942 vino con su patrón a El Grullo. En 1946 se independizó y estableció su propia panadería. Él aprendió todo de su patrón, nunca tomó cursos de capacitación. Por su parte, doña Rosario aprendió a hacer el pan con su mamá, quien se encargaba del ingreso familiar en su casa. También tomó algunas recetas de libros especializados.

Don Miguel, Guadalupe y a veces doña Rosario, trabajan martes, viernes y sábado. La venta se lleva a cabo principalmente los martes y viernes. Antes

don Miguel trabajaba hasta los siete días de la semana, pero ahora su avanzada edad ya no se lo permite.

Preparan el pan en un cuarto especial de su casa, donde también tienen un horno a base de diesel. Antes usaban leña para el horno, pero hace tiempo instalaron el horno de diesel y un ventilador eléctrico.

Según su estimación, elaboran aproximadamente 2 000 panes por semana. Sin embargo, esa cantidad varía durante el año. Cuando hace frío “la gente se anima más” que cuando hace calor. Pero también depende de la presencia de otros productos, como la pitaya o los elotes. “Sobre todo septiembre y octubre son malos”, según comenta doña Rosario.

Es la gente de El Grullo, Unión de Tula, Tonaya y Autlán la que viene a comprar el pan. A veces, las personas que viven en otros municipios llaman por teléfono para apartarlo; aprovecha para hacer otros mandados, y a la vez pasan a comprar pan. Entre sus clientes también hay gente que radica en los Estados Unidos, y están de visita con sus familiares en la región. Ellos conocen ese pan y hacen encargos especiales y compran hasta 100 piezas a la vez. “Nosotros nunca hemos hecho propaganda. La misma gente nos ha recomendado con otras”, dice don Miguel. “Por lo general, es la misma gente la que viene siempre”, añade doña Rosario.

Doña Rosario y don Miguel no saben a detalle el ingreso que obtienen de la venta de su producto, estiman que son aproximadamente 3,500 pesos por mes, cuando hay una buena venta. Con lo obtenido por la venta del pan, junto con 100 dólares que les envía mensualmente una hija desde de los Estados Unidos, se ayudan a pagar todos los gastos de elaboración de pan, de la casa y de sus dos nietos adolescentes que viven con ellos.

Lo que ahora dificulta un poco el negocio es la edad de don Miguel y doña Rosario y su situación familiar. Ellos quieren trabajar menos, pero todavía no pueden. Actualmente esperan a que vuelva el esposo de Guadalupe. Cuando Guadalupe y su esposo se hagan cargo del negocio, ellos podrán descansar más. Sin embargo, no van a dejar de trabajar por completo, porque, “lo hicimos todo la vida, no sabemos de otra. Si dejamos de trabajar, vamos a hundirnos moralmente”. Les gustaría que las recetas del pan quedaran en familia, pasaran de generación en generación, por eso enseñaron a sus hijos. “Queremos que los conocimientos queden en la familia. No vamos a heredarles dinero, sino trabajo”, argumenta don Miguel.



Trabajando la masa



Los diferentes tipos de galletas

**Caso 12. El Grupo Color de la Tierra en Cuzalapa, municipio de Cuautitlán**

Hace algunos años que bajó el precio del café en el mercado internacional, afectando, entre otros, a los campesinos mexicanos productores de café. Como consecuencia, bastantes productores decidieron tumbar sus cafetales para sembrar otro cultivo, entre ellos la caña, dejando sólo áreas pequeñas de café.

En la comunidad indígena de Cuzalapa, doña Victoria decidió tostar café y empaquetarlo para vender. Con sólo un kilo, molido a mano, comenzó a vender café en pequeños paquetes. Tras darse cuenta que había mercado para este producto, otras mujeres también decidieron cosechar de sus cafetales y unirse en grupo para iniciar un negocio juntas. “Hace cinco años, en el 2001, que formamos este grupo, consistiendo ahora de 18 socias”.

Como había campesinos en Cuzalapa que anteriormente cultivaron café, el grupo pudo conseguir una tostadora y comprar un molino a alguien que ya no los usaba, y ahora son para el uso de todos los miembros del grupo. Esto lo lograron con apoyo de la Universidad de Guadalajara, que les ayudó a encontrar esos equipos para la elaboración de café. Las mujeres ya sabían cómo se corta y se procesa el café por sus familias, que en tiempos anteriores tenían cafetales.

En un grupo de dieciocho mujeres, “hay diez mujeres que tienen sus propios cafetales y que cultivan el café. Todo el grupo participa yendo a otros ranchos dentro de Cuzalapa a cortar el café que no se usa. También todas ayudan a pelar, tostar y moler al café”. Como el café que procesan, lo obtienen de los cafetales que había antes, y no es cortado por los otros campesinos, ni le ponen fertilizantes químicos o pesticidas, sino que lo dejan crecer solo, se puede decir que este café es cultivado de manera orgánica. También es importante hacer notar que los cafetales no son monocultivos, incluyen varios árboles que dan sombra al café. Tener otros árboles creciendo con el café es mucho más saludable para el suelo, conserva agua y deja crecer variedades de café de mejor calidad, algo que no se lograría si les diese bastante sol.

El grupo produce café tostado y molido que se puede comprar puro o mezclado con canela o chocolate. Se vende por kilo, o en pequeños paquetes de cien gramos. La cosecha de café se realiza una vez al año, con mucho cuidado de no dañar las ramas en que crecen los frutos, para que vuelva a florear



El café tostado



Pesando el café



El café empaquetado

el año siguiente. Durante el corte, llenan una cubeta de granos de café en un tiempo promedio de dos horas, luego se pone a secar al sol para después guardarlo, limpian los granos a mano, poco a poco y cuando tienen tiempo. Como el corte, limpiarlo a mano también toma mucho tiempo, y como se necesita un mínimo de treinta kilos de café limpio para tostarlo, las mujeres se ponen de acuerdo, juntar el de todas y meterlo a la tostadora. Posteriormente muelen prácticamente todo, aunque también venden un poco sin moler a un restaurante en Melaque. Pero la mayoría del café se vende molido. “El tostado se vende a 60 pesos por kilo, el molido a 80 por kilo; vendemos también paquetes de cien gramos a diez pesos”.

El grupo lleva café a la costa de Jalisco, a dos horas de camino de Cuzalapa, para vender a los turistas en Melaque y La Manzanilla. Aunque hay un restaurante que también les compra, les resulta difícil abastecer a otros restaurantes. El precio del Café Cuzalapa es más alto que el de los demás por la calidad del producto y su modo artesanal de producción, pero prefieren comprar el café más barato. “Que es un producto natural, no les importa, sólo lo que les cuesta. Hay buena venta en la temporada turística, que es en diciembre, enero y febrero. A unos norteamericanos que vieron el café, les gustó y compraron algunos kilos y hasta vinieron a Cuzalapa para comprar más. Van a abrir una cafetería en la Costa, donde van a vender nuestro café”. De esta manera ganó el grupo 16,000 pesos en el 2005. Con este dinero pueden pagar la comida, los estudios de sus hijos y las mujeres también pueden comprarse cosas.

Aunque el negocio va en crecimiento, todavía tienen algunas dificultades y hay cosas que quisieran mejorar. El no tener un vehículo propio para transportarse, les resulta difícil ir a otros pueblos para vender su producto, y además tienen el problema de que sus esposos no las dejan ir en muchas ocasiones. Para los hombres es más importante que estén en la casa para servirles la comida y cuidar de los hijos, a que se vayan con otras mujeres a otros pueblos. Pero poco a poco, los maridos se han dado cuenta de que es un buen negocio el que están realizando, que les trae dinero a la casa, y con el tiempo ha aumentado el apoyo de los hombres y les ayudan en la venta. “Como el esposo de Cuca, que no le dejaba ir a ninguna parte, pero ahora la acompaña a vender”.

Quisieran mejorar o reemplazar el equipo que utilizan, como la tostadora y el molino, en particular la tostadora, porque no funciona bien y rechaza

los granos de café constantemente. Las mujeres tienen que abrir la tostadora continuamente para volver a ponerlos, por lo que se pierde un poco del sabor y aroma del café.

El grupo espera que en un futuro próximo más gente conozca su producto. Algunas de las mujeres del grupo tienen hijos que se han ido a trabajar a Estados Unidos y han llevado café para darlo a conocer y como ejemplo de su pueblo del que se sienten orgullosos. Esto les brinda la oportunidad de tener más clientes para su producto. De igual forma, muestra la importancia que la comunidad otorga a su café. Así mismo es una oportunidad de lograr independencia, de encontrar y desarrollar nuevos talentos mediante las actividades que realizan en el negocio. Para sus hijos y familiares es causa de orgullo ver que en su pueblo hay productos de calidad, deseados por otros pueblos o países. “Pueden decir, esto es del pueblo de donde vengo”.

### ***Caso 13. El Grupo de Conservas de Frutas Silvestres en Cuzalapa, municipio de Cuautitlán***

En el año 2001, una estudiante de biología visitó la comunidad indígena de Cuzalapa para hacer una investigación sobre el tomate de cáscara. Durante su estudio, se enteró que las mujeres de la comunidad conocían varias formas para conservar los tomates, lo que despertó su interés, sin embargo, poco se ponían en práctica. Esto la inspiró a animarlas para que recuperaran sus tradiciones de la conserva de frutas, y no se perdieran los conocimientos antiguos. Entonces, ella preguntó a las señoras si tenían interés en aprender más sobre las conservas. “Como sí nos interesaba, el siguiente año vino una mujer de Guadalajara para hacer un taller sobre las conservas”.

El resultado fue que más de cuarenta mujeres participaron en el taller de capacitación, con lo que aprendieron cómo podían preservar frutas y verduras, y hacer mermeladas y salsas. En grupos de tres o cuatro, ellas se reunieron para hacerlas, experimentaron con varias frutas que crecen en su comunidad. Algunas se animaron también para producir lo suficiente para vender, y así comenzó el grupo de Conservas de Frutas Silvestres.

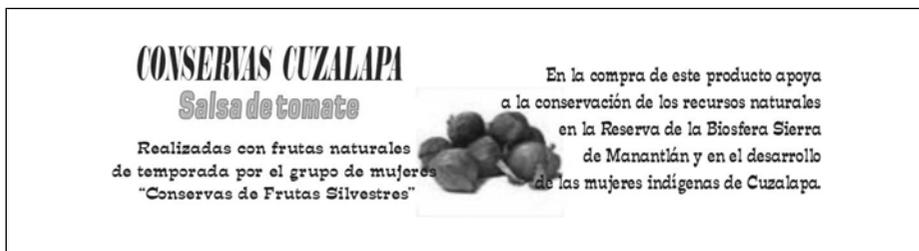
En un inicio eran cerca veinte señoras las que producían conservas para vender. Entre las que han hecho incluyen: salsa de tomate, de jitomate, de chile jalapeño; tomates enteros en salmuera; mermeladas de mango, ciruela, arrayán,



Conservas envasadas de guayabilla, arrayán, ciruela y mango



Conserva de chiles jalapeños



La etiqueta de la salsa de tomate

naranja, guayaba, guayabilla, pulpa de tamarindo y de nopales; combinaciones de mango-ciruela, guayabilla-capulín, arrayán-capulín. También han experimentado con guayaba extranjera y aguüilotes, dos frutas que no se comen mucho en la comunidad. Lo bueno de usar frutas raras o que no son muy populares es que “la gente comienza a apreciar más las frutas silvestres que crecen en su comunidad. Por ejemplo, a veces se queman áreas cerca del pueblo para eliminar las malezas, pero si se queman árboles que no usa la gente, no les importa mucho. Hace poco tiempo se quemaron unos árboles de guayabilla. Antes no les molestaría perderlos, pero ahora que usan sus frutos para las conservas, y los comen más que antes, se dan cuenta del valor de lo que han perdido”.

Las frutas o verduras que elaboran depende de la temporada y también de la preferencia de sus clientes. Las mermeladas o conservas de fruta y las salsas de tomate o jitomate, sólo las fabrican entre febrero y junio, cuando se pueden conseguir. Los nopales se obtienen todo el año, pero por lo mismo casi no se venden. Las que son más populares son las mermeladas y conservas de ciruela, de ciruela-mango, de guayabilla con capulín y la salsa de tomate.

Para preparar las conservas, todos los frascos e instrumentos de cocina, que consiguieron con financiamiento holandés, tienen que ser hervidos para que estén completamente limpios, y no dejar entrar ningún microbio al producto final para que no se hechen a perder. La fruta para las mermeladas es licuada en crudo, y la fruta para las conservas se deja entera. La fruta es cocida con azúcar, empacada en los frascos que posteriormente son hervidos a baño maría. Los tomates para las salsas son pelados y cocidos con ajo y cilantro al gusto, mientras que los chiles son dorados en parte. También son empacados en frasco y puestos a baño maría después de cocinar.

Desde que comenzaron tuvieron buenas ventas, con casi 200 frascos en las primeras seis semanas. La mayoría de la venta corresponde a la temporada de las frutas, entre enero-febrero y julio. Es un negocio que demanda una producción intensa en tanto haya frutas, pero el resto del año disminuye la venta. Tal vez, por esta razón se redujo el número de socias para el segundo año. Aunque casi todas las mujeres siguen haciendo conservas, hay a quienes no les interesa el negocio, sólo prepararlas para sus familias.

Del grupo original, actualmente hay una docena que continúa vendiendo. Las conservas se venden a 10 pesos el frasco de 250 ml, y 18 pesos el de 450 ml, tanto en la propia comunidad como en las diferentes ciudades de la Costa

(de Jalisco). Aunque ahora el grupo está conformado por menos socias, ha aumentado la producción para que la venta sea igual a la que tenían con más personas. Poco a poco se comercializan no sólo en pequeñas cantidades, sino en órdenes grandes.

Prácticamente lo único que les llega a hacer falta son los frascos y el azúcar que necesitan para hacer las conservas. Si estos insumos no les llegan a tiempo, puede pasar la temporada de una fruta y entonces no habrá ese tipo de conserva. Para evitar este problema, ha habido un par de clientes que les han enviado los frascos para las conservas que ordenan.

Las señoras piensan seguir experimentando con nuevas frutas y productos, aunque a veces no se venden porque no les son familiares a las personas. Por ejemplo, una conserva concentrada de capulín, que es para hacer agua fresca, casi no se vende. Sin embargo, todavía esperan introducir diversos productos en su negocio y nuevas comidas a las dietas de sus vecinos. Así alientan el aprecio por las frutas silvestres y recursos naturales de la comunidad.

**Caso 14. La nieve de pitaya en el municipio de Autlán de la Grana<sup>5</sup>**

Edgardo Román Herrera del Castillo, originario de Autlán, mencionó que en el mes de junio de 1996, comenzó a elaborar la nieve, debido a que hubo una maduración y no se podía conservar la pitaya en su cáscara. Un amigo de su padre fue quien le dio la idea de cómo preparar dicha nieve, ya que este señor César Llamas Madrigal, tenía haciéndola desde hace aproximadamente 40 años, en la ciudad de Los Mochis, Sinaloa. Con esta novedad creció un negocio que inició con unas cubetas en un triciclo y que hoy cuenta con tres tiendas, en Autlán, El Grullo y Casimiro Castillo.

Prepara nieve, paletas y agua fresca de pitayas muy maduras, que son las más dulces, pero que sólo duran unas horas. Sin embargo, no les pone ningún conservador, son productos totalmente naturales. Para cuidar la calidad, además de buscar buenos ingredientes hace a diario nuevas aguas. “Es una cosa de biología, si cualquier cosa se cae en el agua, se fermenta. Pero el trabajo constante me mantiene activo”, dice sonriente el señor Edgardo.

<sup>5</sup> Tomado de Campos G. y Chávez C. (2007), con permiso de los autores.



La nieve de pitaya lista para comer



Venta de aguas frescas en el municipio de El Grullo



La fruta de pitaya

La nieve de pitaya se elabora en una garrafa (depósito de acero inoxidable), al cual se le pone hielo con sal y posteriormente se gira ocasionando un congelamiento de 0.50° C, del preparado de fruta al que se le va quitar un espeso congelado varias veces, hasta que adquiere una forma homogénea y consistente. La nieve de pitaya se hace en los meses de mayo y junio, cuando es temporada. Durante este periodo compra cerca de 8 000 pitayas al día a campesinos de la región. De los tres productos que elabora, la nieve es la que más tiempo puede guardarse y durar unos seis meses.

Actualmente produce una cubeta de 19 litros cada tercer día, ya que ésta se elabora con pitaya madura. Edgardo comenta que el ingreso que obtiene es de 3,200 pesos por nueve cubetas. Este producto se vende al público en general; adquiere la pitaya para la elaboración de la nieve con algunos productores de la región. Los egresos son variables ya que varía mucho el precio de la pitaya, tanto por su sabor como por su tamaño. De tal forma que se puede considerar un ingreso beneficioso, puesto que únicamente gasta en la adquisición de la materia prima.

A futuro, Edgardo no piensa en crecer su negocio, sino en perfeccionar lo que hace, porque “cuanto más te divides, menos fuerza tienes”. Por ejemplo, en vez de abrir otra tienda, piensa cerrar la que tiene en Casimiro Castillo, porque no tiene tiempo de atenderla bien, y sólo abrirla en temporadas de fiesta o de calor, cuando hay más venta. El dinero que ahorraría en viajar diario a Casimiro puede invertirlo en más equipo, como una máquina para hacer hielo, ya que ahora lo compra. Comentó que también le gustaría comprar una máquina para hacer cualquier tipo de nieve y congelarla por ocho meses para poder venderla en carnaval. El problema que ve es que necesita la cantidad de 80,000 pesos, para la inversión de la máquina y los congeladores.

Siguiendo el consejo de un amigo, Edgardo invierte de vuelta casi todo lo que gana en el mismo negocio. Está convencido de que es la mejor manera de formar un negocio fuerte. Vive en la casa familiar, y trabaja diario con su familia. “Mi primo es mi mano derecha”. Y aunque es muy dedicado a su negocio, no le preocupa la competencia de otros vendedores de aguas o nieves, “Me gustaría tener un amigo que haga igual que yo, para que también sepa cómo es trabajar y desvelarse como yo”.

### **Caso 15. El rompopo de las madres adoratrices en Ejutla**

La historia del Monasterio de las Madres Adoratrices comienza en el año de 1833 en una casa de familia, ahí se fundó el Beaterio, lo que actualmente se conoce como Monasterio de las Madres Adoratrices; años más tarde se cambió el nombre a las Sacramentarias y finalmente en 1908 se agregaron al Monasterio de las Madres Adoratrices en el municipio de Ejutla; de esta congregación se estableció la fundación de Autlán. En este tiempo el Monasterio era habitado por sesenta y cuatro religiosas, quienes eran de diferentes lugares, entre ellas algunas ya muy mayores de edad. La madre Teresa Sánchez Pérez, comentó que: “Algunas señoritas únicamente habían entrado a este lugar porque tenían la inquietud de experimentar, qué se sentía o cuál era la finalidad de permanecer en el Monasterio de las Madres, entre ellas me incluyo yo, ya que vine de visita, me gustó el lugar y me quedé, es algo muy maravilloso”.

Desde sus inicios de 1833, el Monasterio contó con un colegio para señoritas. La falta de un sitio dónde educar a las señoritas de la región, llevó a la decisión de comenzar con el colegio, que fue cerrado un siglo después en 1966.

En el año de 1927, comenzó el martirio del presbítero Rodrigo Aguilar, quien venía huyendo del municipio de Unión de Tula, y encontró refugio en el Monasterio de Ejutla, ya que en la época de la revolución cristera, toda persona perteneciente al clero o personas muy religiosas que se encontraban en desacuerdo con el gobierno eran perseguidas, para encarcelarlas o ejecutarlas. Diez y siete madres fueron secuestradas en ese mismo año, en una de las habitaciones del Monasterio, por militares del gobierno federal.

El rompopo se dio a conocer en el año de 1954, siendo una receta original inventada por ellas mismas, por lo tanto, se consideran “fundadoras” del rompopo, en ese municipio de Ejutla. Por otra parte, señalan que no sólo elaboran rompopo, sino otros productos como pirulíes de miel de abeja, obleas y pulpas de tamarindo.

A grandes rasgos describieron la forma como elaboran el rompopo: Se hierve la leche con azúcar y canela, aparte en leche fría se licua el huevo y se agrega este batido a la leche ya hervida, se empieza a batir para que espese, ya fría se le agrega el alcohol y se envasa hasta otro día.

Las madres comentaron que elaboran aproximadamente 50 litros de rompopo, 250 pirulines, 500 obleas y 50 pulpas de tamarindo semanalmente. En lo que se refiere a su empaque o exhibición, el rompopo se envasa en diferentes



La iglesia de Ejutla

presentaciones y capacidades de botellas, sin etiqueta alguna, porque un señor de Unión de Tula, les regala las botellas para este fin.

Los pirulíes son envueltos en papel de china, no son empaquetados, ya que su venta es individual para que los niños los puedan consumir, y se los venden a peso cada uno. Las obleas se parten en 3 ó 4 partes y son embolsadas en paquetes de 1/2 o de 1 kilogramo, puesto que la oblea que elaboran es grande. Las pulpas de tamarindo son empacadas en la tradicional bolsita de plástico de menos de 1/4. Los ingresos por estos productos son aproximadamente de 2,230 pesos por semana.

Para elaborar sus productos se abastecen en los siguientes comercios: en la “Compañía” (tienda sindical CTM), de El Grullo, Jalisco, compran lo más necesario y en algunas ocasiones también adquieren el azúcar, ya que ésta de preferencia la compran en el Ingenio Melchor Ocampo, la miel de abeja la obtienen en Tenamaxtlán, la leche y los tamarindos son propiedad del monasterio, puesto que cuentan con vacas y árboles de tamarindo.



La tienda de las madres adoratrices

Producto	Presentación	Cantidad	Unidad
Rompope	Diferentes tipos de botellas y capacidades	50	litros
Pirulíes	Envueltos en papel de china	250	pieza
Obleas	Empacado en bolsa de plástico de 1/2 y 1 kilogramo	500	bolsas
Pulpas de tamarindo	Bolsita de plástico de menos de 1/4	50	bolsas

Comentan las madres que comenzaron a elaborar y a vender sus productos a raíz de los acontecimientos ocurridos en el año de 1927, descritos anteriormente. Argumentan que apenas tenían lo indispensable para poder sobrevivir, ya que no contaban con los recursos suficientes para cubrir sus necesidades, y sus ventas a veces no alcanzaban ni siquiera para comprar las materias primas para elaborar sus productos, pues a pesar de que sus precios son accesibles, no venden en grandes cantidades como para obtener un alto ingreso. Sus productos pueden ser adquiridos por todo el público sólo en el Monasterio de Ejutla, ya que no tienen vendedores.

Las religiosas consideran que no necesitan mejorar sus productos en ningún aspecto, porque son de muy buena calidad y sabor, aunque poca gente los



El rompope y otros productos a la venta

consume, ya que sus principales clientes son de El Grullo y Autlán. Uno de los inconvenientes a los que se tienen que enfrentar es a la adquisición de materia prima, puesto que cada día está más cara y, además, es muy frecuente que escasee el azúcar.

### **Caso 16. Los churros don Alex en Autlán de la Grana<sup>6</sup>**

Dentro de los productos regionales se encuentran los churros, uno de los antojitos que se comercializan en Autlán. A pesar de que este municipio es muy grande, la única persona que vende churros es el señor Alejandro Lázaro Segura y su familia, que a sus 49 años ha dedicado 25 a la elaboración y venta de churros.

Don Alejandro comenzó a elaborar este producto en 1978, ya que en aquel entonces no contaba con un empleo estable con el que pudiera darle sustento a toda su familia. Con la ayuda de algunos amigos de Manzanillo, Colima, se inició en este oficio, en el reparto de churros, posteriormente le ayudaron para que Alejandro se hiciera de su material y se independizara.

Así fue como el señor Alejandro regresó a su natal ciudad de Autlán, donde empezó a vender churros afuera de la parroquia La Divina Providencia, pero después tuvo que cambiar su comercio a un costado del mercado Juárez.

Actualmente el señor Alejandro comienza su jornada de trabajo a las 6:00 de la mañana, pues diariamente tiene que preparar la masa que venderá a las 7:30. El proceso de elaboración de la masa es el siguiente: calienta el agua hasta que hierva, después agrega la harina de trigo, bate esta mezcla constantemente hasta deshacer los grumos, posteriormente se le adiciona el sabor que desee, ya sea canela, vainilla o anís, que son los sabores más utilizados en la preparación de la masa, y finalmente hace pasar la masa por una jeringa que en un extremo tiene una duya que es la que le da forma al churro.

Durante la semana don Alejandro vende en promedio 5 kilos de masa en dos jornadas, mañana y tarde, obteniendo una ganancia de 2,000 pesos, de los cuales administra una parte para adquirir sus materias y volver a llevar a cabo la elaboración de la masa. No siempre es buena la temporada para vender su producto, “durante la época de calor los churros no tienen mucha aceptación”, dice don

<sup>6</sup> Tomado de Campos G. y Chávez C. (2007), con permiso de los autores.



El churro en el aceite



Poniendo la masa en el cazo



El punto de venta de los churros

Alejandro; recalca que cuando hay mejor venta es en tiempo de frío porque “la gente siempre desea comer algo calentito en esa temporada, algunos clientes mencionan que les gusta llevarlos a casa para comerlos acompañados de un chocolate caliente, viendo su programación favorita o cualquier película”.

Las mayores aspiraciones de don Alejandro y su familia es tener una máquina que facilite el proceso de elaboración de los churros, y a la vez esté implementada con diferentes moldes para realizar otras figuras de churros, ya que considera que es una forma de llamar la atención, y sería una buena presentación para cualquier ocasión que se necesite. Sin descartar también la posibilidad de vender en un futuro “churros rellenos”, ya que son riquísimos.

La única preocupación que tiene don Alex es la reubicación que las autoridades municipales quieren dar a todos los puestos ambulantes de Autlán, incluyendo el suyo, ya que consideran que dan muy mala presentación ante la ciudadanía que transita por el centro de la ciudad de Autlán.

**Caso 17. Las tostadas de El Grullo<sup>7</sup>**

Originarios de El Grullo, Jalisco, la señora Margarita y el señor Juan, producen y comercializan una gran variedad de productos: tostadas raspadas, horneadas y tradicionales, así como totopos, papas fritas, chicharrón de cerdo, duro de harina, tacos dorados, flautas, sopitos y tortilla hecha a mano.

En el año de 1988 la señora Margarita buscaba qué negocio instalar desde su casa; su mamá le comentó que las madres adoratrices de El Grullo estaban a punto de cerrar su local de tostadas, ya que para ellas ya no era muy rentable seguir sosteniéndolo. Por no poder salir a comercializar su producto a otros lugares, les pareció muy difícil continuar con el negocio. Así fue como la señora Margarita comenzó con el negocio de tostadas, las madres adoratrices le vendieron parte de su maquinaria, ya que ellas ya no la utilizarían, los conocimientos y la técnica los fue adquiriendo por medio de la práctica y efectuando diferentes pruebas.

Después de un tiempo, y observando resultados muy satisfactorios, emprendió su negocio e incrementó la maquinaria, a la vez fue asesorada por algunos de los vendedores, quienes la llevaron a conocer otros fabricantes de tostadas.

<sup>7</sup> Tomado de Campos G. y Chávez C. (2007), con permiso de los autores.

Al respecto, dice que es mucho mejor elaborar el producto de forma casera, ya que lo considera con más calidad y sabor. A continuación describe uno de sus procedimientos: “Se cuece el maíz para convertirlo en nixtamal, ya una vez cocido se muele, después se hacen bolas de masa, se tortea y se procede a cocer la tortilla en máquina de gas, se pone a secar al sol la tostada, se recoge ya deshidratada, se almacena en cajas de plástico cerrada, se fríe lo que se vende en el día en un solo expendio”.

En lo que se refiere a la producción, la señora Margarita menciona que en la semana elabora los siguientes productos:

Producto	Cantidad	Unidad
Maíz	600 (equivalente a 900 kg de masa)	Kg
Sopitos	2 000	Pieza
Tacos	1 300	Pieza
Duro de harina	60	Kg
Papa frita	15	Kg
Tostadas (tradicionales)	10 000	Pieza
Tostadas (cevichera)	5 000	Pieza
Tostadas (raspadas)	4 000	Pieza
Tostadas (horneadas)	5 000	Pieza

Hablando del ingreso, percibe 17,500 pesos en bruto y 7,000 pesos netos. Considerando que únicamente trabajan cuatro personas a quienes les paga por la actividad que realizan, ya que cada uno de ellos desempeñan diferentes funciones: dos tortean, otro fríe y otra es empleada de mostrador.

El negocio entró en una nueva etapa, compra productos a pequeños comerciantes, que después vende a la clientela local y a los turistas que buscan qué llevar a sus lugares de origen. Con una inversión de 6,000 pesos en productos elaborados por otros comerciantes, su negocio ha crecido; entre esos productos están el ponche de Comala, dulces típicos, panecitos, fruta en vinagre, así como otros artículos atractivos para los clientes.

El producto que elaboran es vendido especialmente a las amas de casa y en uno que otro negocio que lo solicitan. La señora Margarita argumenta que emprendió su negocio porque necesitaba apoyar la economía familiar desde su propia casa. El problema que observa a mediano y a largo plazo,

es la falta de estacionamiento en la zona donde tiene su negocio, ya que la gente es más difícil que llegue a consumir su producto. La calle donde se ubica es una de las más transitadas de todo El Grullo, y el contemplar más zonas en donde la gente pueda estacionarse le beneficia tanto a ella como a otros locatarios del lugar.

#### **Caso 18. Marinas y cacahuates Los Marineros en El Grullo<sup>8</sup>**

Los productos que tradicionalmente se elaboran son las marinas y cacahuates en sus diferentes variedades: enchilados, salados con cáscara y sin faltar los sabrosos garapiñados, todos preparados por el señor Julio López López, quien es originario de El Grullo, Jalisco, con domicilio en calle Libertad número 25 de esta misma ciudad.

El señor Julio señala que su padre don Julio López Flores (finado) conjuntamente con la señora Juana López Rosales, iniciaron la elaboración de estos productos en su propia finca, aproximadamente en el año de 1940, desafortunadamente el padre falleció, y sus cinco hijos tuvieron que asumir la responsabilidad del negocio durante un tiempo; no todos siguieron en el negocio, quedaron únicamente a cargo los hermanos mayor y menor. Pero el hermano mayor también falleció, quedándose el señor Julio con la responsabilidad del negocio de la familia y al cuidado de su mamá. Su hermano Rafael es el único de los hermanos que continúan con la tradición, independientemente del negocio familiar.

Hace apenas unos cuantos años el señor Julio introdujo el cacahuete garapiñado, los procesos para la elaboración de estos productos son los siguientes: “Para las marinas se hace una pasta de cacahuete con sus ingredientes respectivos, se hornea en forma similar al pan, a una temperatura baja. Para los cacahuates, se fríen en aceite sobre un quemador de gas, vertiéndole sal o chile, según sea el caso; el proceso para preparar el cacahuete garapiñado es similar al del cacahuete con sal o chile, únicamente que éste se elabora con azúcar, leche, agua y saborizante natural, y se cuece sobre un quemador de gas”. Don Julio explicó que se elaboran:

<sup>8</sup> Tomado de Campos G. y Chávez C, (2007), con permiso de los autores.

La tienda de las tostadas



Haciendo las tortillas



Secando las tortillas



La pasta de las marinas



Formando las galletas



Las marinas en el horno



Los productos terminados



La perspectiva desde adentro

Producto	Presentación	Cantidad	Unidad
Marinas	6, 24 y 48 piezas por paquete, en bolsa celofán	18 000	Pieza/ semana
Cacahuates	Empacado en bolsa celofán de ¼, ½ y 1 kg	100	Kilogramo/ semana
Garapiñado	Empacado en bolsa celofán de ¼, ½ y 1 kg	50	Kilogramo/ semana

Por estos productos se obtiene un ingreso aproximado de 3,600 pesos por semana. Don Julio comenta que no es un ingreso muy rentable, ya que apenas alcanza para los gastos familiares y adquirir la materia prima para seguir produciendo.

A continuación se describen las rutas de comercialización del producto:

Comercio	Propietario	Lugar
Mercado Juárez	Locatarios en general	Autlán
La Tapatía	José Zepeda Cárdenas	El Grullo
Mercado	Locatarios en general	La Huerta

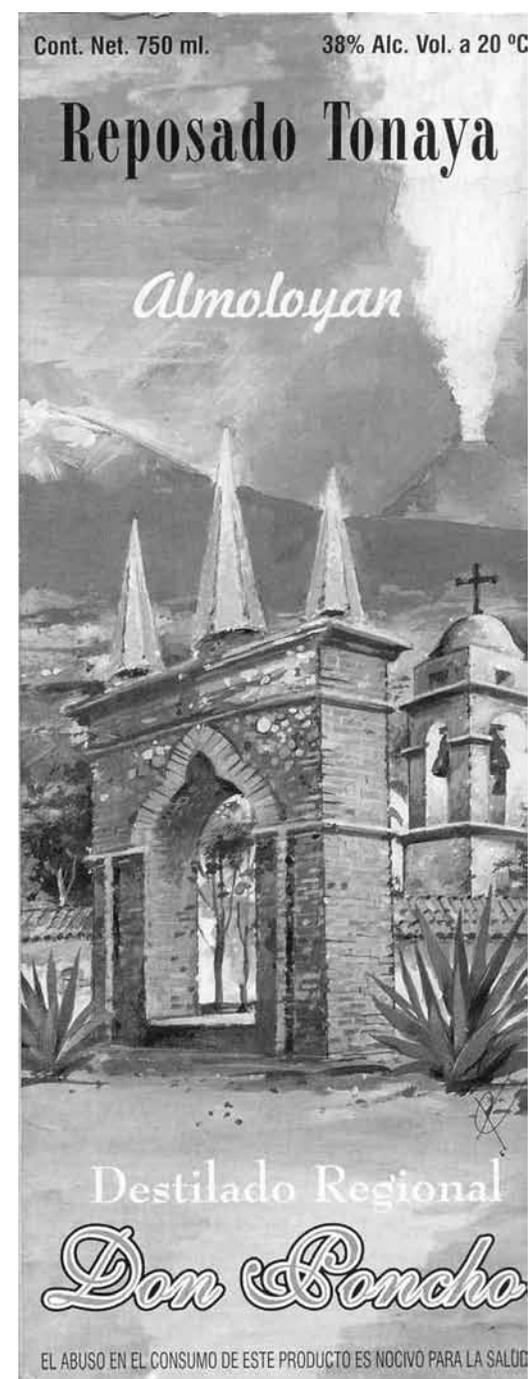
Don Julio se abastece de materias primas en las siguientes industrias: Occidente de Guadalajara (cacahuete), Distribuidora Cristal (aceite), Ingenio Melchor Ocampo y Cooperativa de Consumo (azúcar), cada mes o dos meses, según lo considere necesario. Por otra parte, comenta que no puede aumentar sus ingresos, por la escasez de mano de obra, le gustaría introducir maquinaria para agilizar la producción de marinas, especialmente en el momento de hornear, lo que le redituaria mayores ingresos. Añadió que aun cuando no tiene una producción baja, le falta capital para adquirir la maquinaria antes mencionada, ya que ésta tiene un precio aproximado de 170,000 pesos. En su búsqueda de recursos para adquirir la maquinaria, se enteró del programa denominado FOJAL (Fondo Jalisco de Fomento Empresarial), mediante el cual el gobierno apoya a microempresas con préstamos a un interés mínimo. Sin embargo, cuando el señor Julio fue invitado a una reunión de FOJAL, tuvo la oportunidad de escuchar las propuestas de créditos y el sistema de pagos del programa, y dijo que los intereses son demasiado altos y además se les pide una garantía del préstamo, por lo que consideró que no le convenía solicitar el crédito.

**Caso 19. El licor de agave verde de don Alfonso Vizcaíno Uribe en el municipio de Tonaya**

Don Alfonso Vizcaíno Uribe es un poblador de Tonaya, de aproximadamente 68 años de edad, que produce de manera artesanal una bebida alcohólica derivada del agave verde (*Agave angustifolia* Web). Don Alfonso se propuso respetar el proceso tradicional, y produce junto con tres miembros de su familia el “licor de agave de olla del verde” y “licor de agave Almoloyan” en tres presentaciones: a) licor de agave comercial; b) licor de agave especial; c) reposado don Poncho; estos son los destilados que conoce y en los que tiene más experiencia.

En los trabajos de la taberna, don Alfonso cuenta con el apoyo de su hijo Alfonso, su hija Julisa, de 22 y 23 años respectivamente, y su esposa Conchita. Aunque todos los miembros de la familia atienden los pedidos que se hacen en la bodega, la señora Conchita es la responsable de las ventas y de su manejo. Para los trabajos de la taberna, don Alfonso tiene tres empleados permanentes y uno temporal, además se contratan los servicios de un contador público. Julisa, quien estudió contaduría pública, trabaja como auxiliar en la contabilidad del negocio.

Don Alfonso empezó a trabajar en 1974 como mozo en el destilado del licor de agave para la empresa Tonaya, que antes se llamaba “Supremo Corona”. Después de haber laborado con varios patrones de Tonaya, en 1978 decidió independizarse y fundar su taberna. En un inicio se asoció con don Mario Quintero, de Tonaya, y fue él quien dio el nombre al licor de agave de “Almoloyan”, mismo que lleva una plaza de toros en Colima, en donde se encargarían de hacerles publicidad. La experiencia obtenida como trabajador le ayudó a don Alfonso a establecer su empresa, además de que “el hacer licor de agave viene de tradición en la familia, desde mis abuelos”. “No hay un día en particular para cada una de las actividades del destilado, se hace cuando tienen maguey. Primero jiman las “cabezas” de agave y se trasladan a la taberna, con un hacha se hacen trozos y luego se pasan a un horno subterráneo recubierto con rocas calentadas con leña. Una vez que las rocas están bien calientes, se recubren las paredes del pozo con bagazo sobrante, para que el agave no entre en contacto directo con las rocas; se llena el pozo y luego se tapa con costales y tierra para que se guarde el calor, —ahí debe durar cuatro días—, luego se pasa a unas tarimas de



La presentación del licor de agave Almoloyan

madera de donde se trasladará a la “desagarradora”, para llevarlo después en canastas pizcadoras tejidas de otate, a tinas de fibra de vidrio de 1 200 litros. Ahí se deja fermentar de cinco a ocho días con piloncillo y agua, para posteriormente ponerlo en la olla de destilación de donde saldrá el producto final”.

No saben con certeza cuanta es su producción, sin embargo en la licencia que tramitaron a la SEMADES (Secretaría del Medio Ambiente para el Desarrollo Sustentable), hace mención de un consumo mensual de 12 toneladas de agave, lo que daría una producción de 5 000 litros. Según Julisa, la producción es muy variable y depende de la época, a finales de octubre hasta marzo es un tiempo en que se vende mucho y se considera la parte fuerte de la producción, en el marco de esos meses son las fiestas del pueblo y es visitado por gente proveniente de los Estados Unidos; de abril a septiembre las ventas se mantienen bajas.

La principal venta es a menudeo en la bodega de la taberna, ahí llega gente de El Limón, Autlán, El Grullo, Unión de Tula y otras rancherías cercanas. Algunas veces, vienen de otros estados como Colima y Michoacán o de Estados Unidos, que asisten a las fiestas, y llevan para su propio consumo o para regalar. Julisa menciona que en los últimos años se ha incrementado el número de personas que toma de este licor de agave. “La misma gente que trabaja en otras tabernas en Tonaya, viene a comprarnos aquí el licor de agave que ellos se toman, saben que aquí se produce más natural”. También se transporta a los municipios cercanos como: Autlán, El Grullo, El Limón, Ejutla, San Gabriel y Unión de Tula y en la actualidad cuenta ya con dos distribuidores que llevan producto fuera de la región: Guadalajara, Sayula, Puerto Vallarta y Colima.

Pero no todo resulta tan atractivo en la empresa de don Alfonso, algunas situaciones se han complicado y han surgido algunos problemas que en su mayoría tienen que ver con la comercialización, la competencia con empresas tequileras, y la organización de los productores de licor de agave para hacer frente a estas dificultades. Para resolver el problema de la comercialización están trabajando en el diseño de la presentación del producto, mejorando el envase y el etiquetado, “algo que permita ofrecer mejor calidad”, asimismo se desea retomar y ampliar a más mercados en la Costa Sur de Jalisco: Casimiro Castillo, La Huerta, Cihuatlán, Tomatlán, Puerto Vallarta; y en otros municipios como Ayutla, Cuautla, Tecolotlán, Unión de Tula. “Ya se tenía mercado en estos lugares, pero se dejó por algunos problemas que se tuvieron”.

Otro problema que se presenta, es que para elaborar el licor de agave de la forma en que lo fabrican en la taberna de don Alfonso, es necesario utilizar grandes cantidades de maguey, piloncillo y otros ingredientes naturales que incrementan el costo, a diferencia de otras tabernas en las que hacen un producto más comercial, como lo señala Julisa, “en la región hay otros productores que por aumentar la producción, utilizan materiales y productos de menor calidad y más ingredientes químicos, como saborizantes y aromatizantes, lo cual sale más barato y les permite bajar el precio de mercado”.

Asimismo, Julisa manifiesta que los productores de licor de agave no están organizados para resolver los conflictos o para aprovechar oportunidades, como por ejemplo: no pueden defenderse contra las políticas establecidas por los productores de tequila, entre ellas la prohibición de utilizar la palabra mezcal, destilado, bebida alcohólica o cualquier otro nombre comercial que se relacione con el proceso de producción de cualquier destilado de maguey, tal y como lo comenta una integrante de la familia de don Alfonso, “los tequileros dicen que el licor de agave les hace mucha competencia y lo quieren borrar del mapa”; por último señala que el alza de precios del tequila y el agave, tuvieron repercusiones en el costo de los insumos, que aumentaron notablemente.

#### ***Caso 20. Productos lácteos de la familia Gutiérrez Álvarez en El Aguacate, municipio de El Grullo<sup>9</sup>***

El señor Guillermo Gutiérrez González de 72 años de edad, y su esposa la señora Teresa Álvarez de Gutiérrez de 62 años, tienen ocho hijos, de los cuales una hija vive en El Grullo, otra en la ciudad de México y el resto radica en los Estados Unidos.

Esta familia produce y vende queso, panela, jocoque y requesón, elaborados por la señora Teresa. El señor Guillermo se encarga de los animales, la ordeña y el transporte de la leche.

La señora Teresa empezó a elaborar sus productos a la edad de 17 años, cuando contrajo matrimonio, y a la fecha son ya 45 años los que ha dedicado a este quehacer. “Yo aprendí a elaborar estos productos por medio de mi mamá,

<sup>9</sup> Tomado de Campos G. y Chávez C. (2007), con permiso de los autores.

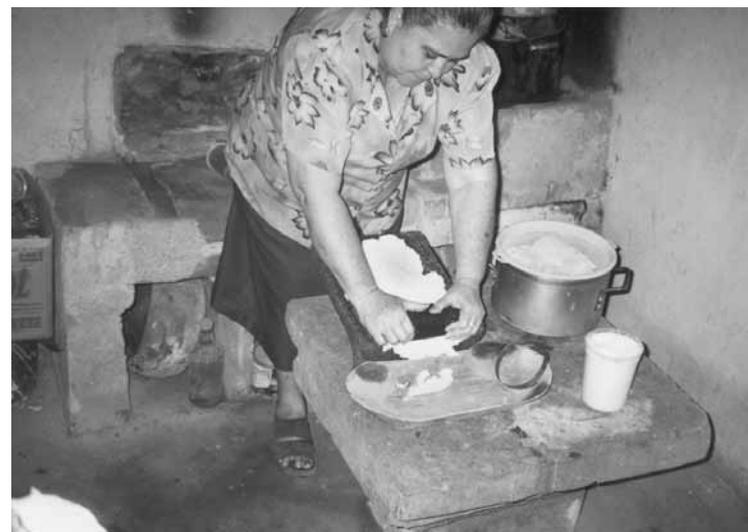


Haciendo quesos

la señora María de Jesús Pineda, quien ahora cuenta con 83 años de edad, y nunca tomó cursos de capacitación”. Ella vende estos productos en la comunidad de El Aguacate a muy bajos precios, puesto que es una población de escasos recursos económicos. De vez en cuando le hacen pedidos familias de la misma comunidad para enviar a sus parientes a los Estados Unidos. Quien le ayuda a vender, es la joven Beatriz Andrade Godoy, que a la vez desempeña funciones de mucama.

Compran los ingredientes que necesitan para la elaboración de sus productos en las diferentes tiendas de El Grullo. He aquí el proceso de cada uno de ellos:

- ▶ *Queso:* se cuaja la leche y se esperan dos horas, se parte en cruz y posteriormente se cuele poco a poco en una manta para que suelte el suero, y así sucesivamente hasta lograr que no tenga suero alguno, pues esto agriaría el queso. Ya que está sin suero, se muele en el metate y se le agrega sal al gusto, se coloca en el aro especial y se le da la forma de queso fresco.
- ▶ *Panela:* se coloca en un sartén con agujeros delgados para que suelte el suero, ya que soltó algo de suero se pasa al chiquihuite, para que vaya soltando el poco suero que haya quedado, y se está volteando constantemente, se le va agregando la sal poco a poco, hasta llegarla al punto deseado.



Moliendo el queso en el metate

- ▶ *Jocoque:* se pone leche en una cubeta de plástico por dos días para que fermente y al tercer día se pasa por un colador de hoyos finos, se deja que salga el suero, después se bate y se le agrega sal.
- ▶ *Requesón:* con el suero que suelta la cuajada se pone a fuego, antes de que hierva se le apaga para que quede arriba la capa de grasa que le resta al suero, se saca con cuidado y se pone en una coladera para que se pueda soltar el poco suero que le quede.

Ellos elaboran el producto en su casa, en un cuartito especial, donde también tiene un metate para moler la masa (la cuajada) con la que hacen el queso. A la semana venden los productos que se presentan en la siguiente tabla:

Derivados de la leche	Precio	Cantidad/ Its	Ganancias
Leche	\$ 5.00	26 litros	\$ 130
Queso	\$ 10.00	10 litros	\$ 60 (6 quesos)
Panela	\$ 10.00	10 litros	\$ 50 (5 panelas)
Jocoque	\$ 15.00	4 litros	\$ 30 (2 litros de jocoque)
Requesón	\$ 10.00	50 litros de suero	\$ 50 (5 kg de requesón)
Total			\$ 320

“Elaboro estos productos porque me gusta, pero también tengo la necesidad de hacerlos para que no se heche a perder la leche cuando no se vende, pero me gustaría que alguna de mis hijas continuara con esta costumbre, ya que son productos 100% tradicionales”, explica la señora Teresa.

**Caso 21. Los dulces de leche, mermeladas y vinos elaborados en El Izote, municipio de San Gabriel**

El Izote es un poblado del municipio de San Gabriel, y los habitantes de esta comunidad se dedican a la agricultura, la ganadería y a la elaboración de diferentes productos tradicionales como dulces, mermeladas y vinos de las frutas de temporada.

La señorita Enedina Magaña López, originaria de El Izote, quien tiene su domicilio en la calle Hidalgo número 8, fabrica dulces de leche, mermeladas de durazno, ciruela, tejocote, al igual que vino de membrillo, ciruela y capulín, además ates de membrillo, tejocote y chilacayote en colaboración con algunos parientes cercanos y tres familias más.

La señorita Enedina comenta que es una cooperativa denominada El Izote, conformada por ocho mujeres, incluyéndola a ella, formada en el año de 1993 con la ayuda del sacerdote Antonio Amaya y la madre Blanca, cuyo propósito es elaborar dulces, mermeladas y vino a pequeña escala; su venta es sólo en la comunidad de El Izote. A la edad de 20 años fue cuando empezó a elaborar estos productos.

Quienes comenzaron a elaborar estos productos, en 1973, fueron los Eclesiales de Base (Grupo de Parroquia de la Vicaría XVI de Mazamitla, San Gabriel y El Jazmín). Era un grupo conformado por laicos y sacerdotes que se reunían para trabajar en la ciudad de Tamazula de Gordiano, Jalisco, que empezaron a producir dulces de las diferentes frutas, con la finalidad de que no se perdieran ni tener que malbaratarlas, considerando que es fruta que abunda en los meses de junio, julio y agosto.

La señorita Enedina participaba en reuniones de la iglesia, y fue allí donde, asesorada por los sacerdotes, laicos y madres adoratrices, comenzó con la elaboración de dulces. Asimismo describió a grandes rasgos la forma en que trabajan los diferentes productos, y posteriormente se explicará más detalladamente los procesos de cada uno, aclarando que no contienen conservadores:

- ▶ *Dulce de leche*: se pone la leche en un cazo de cobre, se le agrega azúcar, y a fuego lento se mezcla hasta que se rinde y adquiere la consistencia requerida se deja enfriar y se hacen las piezas en los diferentes estilos (jamoncillo con nuez en redondo, la cáscara de nuez se utiliza como molde, los borrachitos se hacen en diferentes colores para combinar en sabor natural y sabor cocoa). Su tiempo de elaboración es de aproximadamente 2 horas.
- ▶ *Mermeladas y ate de durazno, ciruela y tejocote*: al tejocote cocido se le sacan los huesos y se le quita la cáscara en una cernidora; la pulpa que resulta se pone al fuego para hacerla jalea, se bate hasta que está en su punto. Las mermeladas se elaboran por igual, únicamente que la consistencia debe ser más blanda; las barras de jalea o ate se hacen en moldes e incluso se venden con él. Para obtener tejocotes enteros en almíbar, se pasa el tejocote por agua caliente para quitar la cáscara y se pone en el almíbar. Su tiempo de elaboración es de 4 a 5 horas.
- ▶ *Vino de membrillo*: se limpia la fruta de pelusa, se muele en extractor, se desecha el gabazo y del jugo se prepara la bebida con azúcar, alcohol o licor de agave (al gusto). Su tiempo de preparación es de 3 horas.
- ▶ *Dulce de chilacayote*: se le quita la cáscara y se corta en pedacitos, se pone en agua de cal durante un día, se lava y se pone el almíbar y se le da el punto. Las tripitas del chilacayote se utilizan para hacer bolitas de dulce (en diferente punto o consistencia).

Compran sus materias primas por mayoreo en Ciudad Guzmán, Jalisco, en una tienda que lleva por nombre AICA cada ocho días. Adquieren la fruta con ejidatarios: la caja de duraznos es de 22 kilos y tiene un precio de 150 pesos; el membrillo en caja de 15 kilos tiene un costo de 50 pesos; y el tejocote lo recolectan.

Desde que iniciaron a la fecha estos productos, siguen y seguirán siendo 100% tradicionales, aunque variaron mucho en su costo. En la siguiente tabla se describen los costos:

Concepto	Unidad	Importe
Jalea o ate	Barra kg	\$ 20.00
Dulce de leche	Piezas	\$ 0.60
Mermeladas	Bote de ½ kg	\$ 15.00



La señora Enedina en su tienda

Para la comercialización de los productos se empacan de diversas formas: los dulces de leche son envueltos en papel celofán, con contenidos de 50 y 100 piezas; si el cliente lo prefiere son acomodados en un plato de nieve seca, dependiendo del número de dulces es el tamaño del plato, y se forran también con papel celofán. El vino es embotellado en envases de vidrio de diferentes tamaños y formas, ya que se los regalan o los consiguen en tiendas o casas particulares. El ate y jalea en barra son empaquetados en papel celofán, o si el comprador lo prefiere, en el molde de plástico en que se hacen desde un principio. La mermelada es envasada en botes de plástico de 1 kg (estilo yogurt) o en otro tipo de recipiente, dependiendo de la preferencia del cliente.

Por semana se elaboran los siguientes productos:

- ▶ 30 cajas de dulce de membrillo, equivalen a 15 kilos de este fruto.
- ▶ 12 kilos de ate.
- ▶ 7 000 dulces de leche.
- ▶ 12 litros de vino de membrillo, en botellas de  $\frac{3}{4}$  ó 1 litro.

Ella vende su variedad de dulces a las personas que visitan la comunidad, provienen principalmente de poblaciones aledañas como Autlán, El Grullo,



Haciendo los dulces de leche

Tonaya, San Gabriel, Jiquilpan, Alista, El Jazmín y Los García. Algunos los adquieren para su venta en otros lugares como: Tolimán, Ciudad Guzmán y Sayula, y otros para enviarlos a Estados Unidos.

Uno de los problemas que se percibe es la falta de mano de obra para aumentar la producción, y en un futuro comercializar más en forma, de lograr esto ampliarían la Cooperativa de El Izote y con ello la producción y sus ingresos.

Afortunadamente venden toda la producción sin necesidad de salir de El Izote, sin embargo, si contaran con más mano de obra, les sería más fácil ingresar en los mercados de las ciudades más cercanas. Hoy en día se encuentran trabajando ocho mujeres entre los 20 y 40 años de edad, quienes son las que integran esta cooperativa El Izote.

Esta cooperativa funciona muy bien, ya que el trabajo a pequeña escala hace posible que haya una mejor organización, aun cuando surjan problemas graves. Aunque en un principio recibieron asesoría sólo por parte de la Iglesia, ahora son independientes y están capacitadas para trabajar solas.

Finalmente, a ellas les gustaría tener más apoyo de comerciantes para distribuir sus productos, y así aumentar su comercialización.

**Caso 22. La cajeta de leche de la familia Flores Sánchez en Sayula, Jalisco**

El señor Miguel Flores Carrillo, originario de Sayula, comenzó a trabajar elaborando cajeta de leche a los quince años de edad, con el señor Agustín Lugo, uno de los pioneros de este producto, quien falleció en 1953. El señor Miguel y su esposa Prisciliana Sánchez procrearon cuatro hijos, a quienes les transmitieron sus conocimientos y el gusto por este producto. Su hijo Israel Flores Sánchez, encargado de esta pequeña empresa familiar, comentó que iniciaron la elaboración y comercialización de cajeta en el año de 1973. “Una tía nos vendió unas vacas y con la leche que obteníamos mi padre inició este negocio, lo hacíamos al aire libre y quemábamos la cajeta en forma tradicional, con leña. En la actualidad esta actividad se realiza con gas”.

Los ingredientes que utilizan para elaborar la cajeta son leche, azúcar, harina de trigo y vainilla. Son utensilios indispensables un cazo de cobre y una pala de madera. En el cazo se vierten 80 litros de leche y se agregan los otros ingredientes, moviendo continuamente con la pala para que no se pegue la mezcla, hasta que tome una consistencia dura. Sobre la leche, el ingrediente principal, don Miguel explica: “Actualmente no contamos con ganado, por lo tanto, la leche se la compramos a un ganadero, al señor Maximiliano, y los demás ingredientes en tiendas comerciales, y las cajitas de madera a diferentes personas en la misma ciudad”. Produce cinco cazos por semana, y sus principales presentaciones son:

Paquete	Cantidad	Precio	Ingreso
Chicos (5 cajetas)	50	\$ 15.00	\$ 750.00
Medianos (5 cajetas)	20	\$ 20.00	\$ 400.00
Grandes (5 cajetas)	40	\$ 35.00	\$ 1,400.00
Huaraches c/u	20	\$ 20.00	\$ 400.00
Suma total			\$ 2,950.00

Miguel y su familia venden sus presentaciones en el portal, cerca de la central de autobuses de Sayula: “Desde que vivía mi padre vendemos en este lugar”. Las personas que compran sus productos son ciudadanos, visitantes y algunos revendedores que la distribuyen fuera de Sayula, en ocasiones vienen personas a comprar a su domicilio para mandar a parientes que viven en los Estados Unidos.



Cociendo la leche



El fundador del negocio



La cajeta y los otros productos en venta



La cajeta

En cuanto a sus perspectivas a futuro, don Miguel comenta “Nos gustaría dar a conocer más nuestra cajeta y que sepan la calidad con que se elabora, ya que es un producto natural sin ningún conservador”. La dificultad a que se enfrentan es la competencia existente dentro de la comercialización, ya que la elaboración de cajeta es una tradición de Sayula, concluye Israel Flores Sánchez.

**Caso 23. El licor de agave orgánico de Fernando Ochoa Castellón, en Unión de Tula**

Fernando Ochoa es originario de Unión de Tula y se ha dedicado desde muy temprana edad a la agricultura; en 1997 comenzó con la producción de licor de agave orgánico. Todo surgió con un experimento en el que elaboraron 1 000 litros de bebida; este licor de agave se ha dado a conocer en la población de Unión de Tula y en la región, mediante pequeñas muestras que don Fernando ha regalado “a todos aquellos que se interesaron por consumir una bebida de alta calidad en su sabor y composición”. Don Fernando ha recorrido varias localidades y rancharías circunvecinas de la región, donde ha sido invitado por productores a las fiestas taurinas de sus pueblos, en esas visitas él obsequió una muestra a todos aquellos que se acercaran a probar el licor de agave orgánico.

Su preocupación por la conservación de los suelos agrícolas, ha sido una de las principales causas para la utilización de técnicas orgánicas en los suelos, con las que trata de revertir los problemas ocasionados por el abuso excesivo de agroquímicos. Don Fernando dice que: “las intensas prácticas agrícolas que se están efectuando en la región, comienzan a causar estragos en los diferentes cultivos, en cuestiones de plagas, falta de nutrientes, la contaminación de los mantos freáticos, los cuales son utilizados para su abastecimiento de agua en el cultivo, así como la pérdida de superficie de tierras fértiles para cultivar, dejando los suelos pobres. El agave es considerado como un cultivo muy intensivo, que necesita muchos nutrientes en un periodo de cinco a siete años, desde su plantación hasta la cosecha, las técnicas que se utilizan se han caracterizado por ser muy devastadoras para estos suelos”.

Su intención es lograr que los agricultores de la Sierra de Amula retomen las antiguas técnicas tradicionales que han perdido a través de los años, por los avances de la tecnología moderna que se usa en los campos agrícolas a nivel



Don Fernando con su equipo



Don Fernando en su patio



El destilado



Don Fernando con el licor orgánico

nacional, espera que al ser observado por los demás agricultores éstos comiencen a utilizar las técnicas tradicionales de la agricultura orgánica.

Don Fernando explica que la elaboración del licor de agave orgánico “comienza con el jimado del agave azul, la cabeza debe obtener una coloración blanca, para después ser sometida a las radiaciones solares hasta que se logre enmielar; después se hornea y se desgaja a mano, esperando el proceso de fermentación, cuando la fermentación está en su punto óptimo, se le coloca en una olla de alambique de acero inoxidable, donde se saca el ordinario (el licor de agave ordinario), para finalmente entrar en un proceso de destilado, donde es dejado a 45° Celsius. Es envasado en barricas de madera de encino blanco, madera especial trasladada de Francia a Estados Unidos, en donde se arman las barricas y posteriormente compradas y traídas hasta Unión de Tula. Este material es indispensable para obtener un sabor de alta calidad y consistencia. Para ser comercializado es envasado en botellas de vidrio con su propia etiqueta para el reconocimiento en el mercado tequilero”.

Don Fernando refiere que anteriormente elaboró una etiqueta rústica en la que se da una reseña sobre la elaboración del licor de agave y explica cómo comenzó la tradición de la elaboración de licor de agave orgánico en este municipio, así como la historia de Unión de Tula. En la actualidad mandó diseñar una nueva etiqueta, más moderna, la que considera le dará una mejor presentación al licor de agave orgánico.

La venta de este producto se ha efectuado por medio de buenas ofertas a los consumidores, ya que se encuentra en la primera etapa de reconocimiento en el mercado tequilero de la región. A los pobladores se les ha estado dando una prueba para que conozcan el sabor y la calidad que tiene la bebida. Hoy en día se ha detenido la producción de este licor de agave, ya que la materia prima se ha terminado y don Fernando no ha encontrado en la región productores de agave azul orgánico, además de que en estos momentos no hay demanda por parte de los consumidores del licor de agave. Espera que en los mercados haya demanda y encontrar agave azul orgánico para producir la bebida, la cual pretende llegue a ser reconocida.

A la fecha no tiene registrados los gastos realizados y no ha obtenido ingresos, ya que no ha efectuado ninguna venta, sólo regalándolo es como quiere darlo a conocer en toda la región.

Su única meta a cumplir es que su licor de agave orgánico, sea reconocido, tanto a nivel regional como nacional.

El proceso de elaboración de esta bebida ha sido transmitido por los habitantes de Unión de Tula, ya que desde los inicios del pueblo elaboran este tipo de licor. Tradición que don Fernando ha retomado, “buscando las mejores técnicas que proporcionen una bebida de alta calidad, consistencia y sabor. No pretendo competir con las grandes compañías tequileras que se encuentran acaparando los mercados locales, nacionales e internacionales, mi único interés es que mi licor de agave sea considerado entre las mejores bebidas de agave que existen en la actualidad”.

## ■ 2.4 Los estudios de caso artesanal

### *Caso 24. La talabartería Santana en El Grullo*

José Benjamín Santana Núñez y su esposa Socorro Medina Cuevas se dedican a la fabricación y venta de todo tipo de artesanías de talabartería en El Grullo. Ellos tienen su propio local, el cual está cerca de la plaza principal del pueblo. “Vendemos monturas y todo lo que se trata de caballos: cabezadas, porta-sogas, correynes, cuadrileras y pecheras, entre otros”. De las monturas que hace toma fotos, ya que: “la gente que viene ya sabe lo que quiere, pero también hay quienes no saben muy bien, por eso tomé fotos de las monturas que hice, para que puedan escoger”.

Como la talabartería es un oficio en el que se puede elaborar una gran variedad de artículos, Benjamín y su esposa hacen también cintos, bolsas, respaldos o cubre asientos para carro, cubiertas para machetes, etc. “Hago lo que se puede y lo que pide la gente”.

Apoyado por su esposa, Benjamín es quien hace casi todo el trabajo, labor que aprendió de su papá, don Alfredo Santana Pérez conocido en la región como el Güero Santana. Don Alfredo se inició como ayudante de talabartero con don Mauro, pero al poco tiempo se independizó y puso su propia talabartería. Abrió la tienda actual en 1932, aunque hasta hace poco tenía otra ubicación, un poco más lejos del centro de El Grullo. De sus ocho hijos, enseñó el oficio de la talabartería a los seis varones de la familia, pero solamente Benjamín siguió sus pasos, y hace un año cuando su papá dejó de trabajar, él se responsabilizó del negocio. A su vez, Benjamín enseñó a su esposa el arte de la talabartería.

Los artículos de talabartería se elaboran con pieles de res, puerco y chivo. El cuero de res es el que tiene la mejor calidad y se usa para “lo que se tiene

a la vista”, mientras el cuero de puerco o de chivo, que es más barato, se usa para forrar lo que queda en la parte baja o trasera de cada artículo. La costura no sólo se hace a mano, sino también en máquina de coser. “Mi papá hizo todo a mano, ya que no tenía máquina de coser para ayudarse, y porque la gente se lo pedía. Yo compré una máquina hace ocho años. Lo hice por la misma gente, lo quieren más barato y más rápido. Con la máquina de coser puedo hacer en una hora lo que dura dos a tres días, cuando uno lo hace a mano”.

Sin embargo, sigue habiendo clientes que prefieren el trabajo hecho a mano. Aparte de que usa máquina de coser, Benjamín también hace dibujos en las diferentes artesanías, como poner un gallo o un caballo en los respaldos de cuero para carros.

Benjamín compra sus pieles en Guadalajara, Ciudad Guzmán o en San Gabriel. Antes tenía que ir él mismo a conseguir sus materiales, pero ahora los distribuidores ya le tienen confianza y se lo llevan a domicilio. Los fustes para las monturas los compra en Autlán. “Antes lo compraba aquí en El Grullo, pero el señor ya dejó este trabajo”.

Si bien Benjamín hace todo tipo de trabajos, las monturas son lo que más se vende. Hacer una montura toma entre 3 y 15 días, dependiendo de las preferencias del comprador. Una montura de 15 días está hecha a mano por completo y tiene los mejores materiales. La gente de los ranchos de la región es la que le compra más monturas. “Vienen de los ranchos de Autlán, El Grullo, Ejutla, Tonaya, hasta Cuautla, Colima y Guadalajara. La gente de El Grullo nomás viene a comprar cositas, les gusta salir a otros lados para comprar cosas grandes”. Hablando de manera general, sus clientes son fijos, de hace mucho tiempo. “Conozco a la gente por mi papá, son los mismos clientes que siempre regresan”.

Una montura vendida da un ingreso entre 1,900 y 30,000 pesos, dependiendo de la calidad y la mano de obra invertida. Según Benjamín los ingresos bastan para la compra de materiales y los gastos de la casa. “A veces perdemos, a veces ganamos. Lo que pasa es que lo que hacemos y vendemos no es cosa de primera necesidad. Contrario a la comida, si tienes que comer, tienes que comer”.

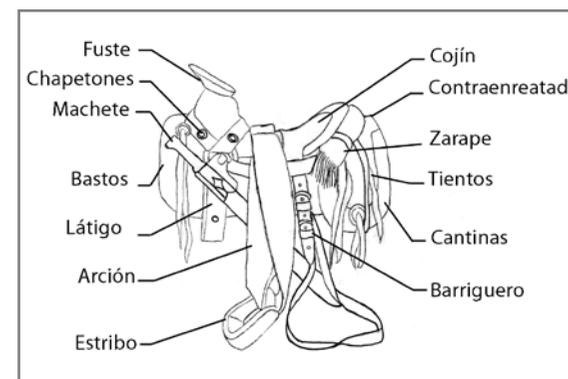
A Benjamín le gustaría tener mejores materiales en su negocio, “Mi propósito es hacer crecer mi negocio cada vez más”. Así para hacer artesanías de mayor calidad, sin embargo, a veces no cuenta con suficientes recursos. Lo que



Benjamín Santana y su esposa Socorro Medina



Benjamín con una silla de montar



Dibujo de una silla de montar



La tienda de la familia Santana-Medina



Trabajando la piel



El lugar de trabajo

sí le ayuda es la confianza que le brindan algunos de los vendedores de materiales de Guadalajara.

Otra cosa que dificulta el buen desarrollo de su negocio, es la falta de apoyos por parte del gobierno. Relata que el año pasado vinieron algunos diputados que reunieron a los artesanos de El Grullo, preguntaron qué querían y se comprometieron a proporcionarles ayuda (materiales y cursos de capacitación). Sin embargo, a Benjamín nunca le llegó el apoyo. “Los apoyos vienen para los que ya tienen, y no a los que no tienen como nosotros. Además, cuando hay apoyo, siempre piden respaldos por si uno no puede pagar el crédito o algo similar. Y muchos, pues, no tenemos terreno o casa que podamos poner como respaldo. Por eso, muchos no podemos progresar”.

#### **Caso 25. El grupo de bordados en Cuzalapa, municipio de Cuautitlán**

En muchas partes de México, el bordado se enseña a las niñas desde pequeñas por tradición familiar, y en ocasiones continúa el aprendizaje en la

escuela. Fue por iniciativa de unas niñas y sus mamás, que en la comunidad indígena de Cuzalapa, el bordado dejó de ser una tarea para convertirse en un negocio. Un pequeño grupo decidió vender unas servilletas y unos mapas de la Reserva de la Biosfera Sierra de Manantlán que habían hecho, y después de venderlas, continuaron fabricando más. En una foto que posee el grupo, se puede ver a una niña, de ocho o nueve años con su bordado, mostrando el dinero de la primera venta. Se ve claramente el orgullo en su sonrisa.

Al ver que había mercado para los productos bordados, las madres de las niñas también comenzaron a hacer bordados. Al principio vendieron servilletas y mapas, después manteles y prendas variadas como vestidos, blusas y camisas. No pasó mucho tiempo para que las mujeres formaran un grupo y compartir la tarea de llevar los bordados a vender a otros lugares. Desde 1998, que fue cuando iniciaron, ahorraron cinco pesos de cada pieza para el fondo del grupo. Del fondo común se paga el pasaje a otros pueblos cuando van a vender y requieren trasladarse en camión. Pero no siempre tienen que viajar en camión pues la Universidad de Guadalajara en ocasiones les apoya con el transporte. Con esta ayuda, y con las ventas que han tenido, los fondos del grupo fueron aumentando poco a poco, hasta que tuvieron la oportunidad de hacer un desembolso inicial para la compra de máquinas de coser.

La idea básica del grupo es que cada mujer continúe haciendo los bordados con un estilo propio y que le guste hacer. No usan los mismos diseños, sino que bordan lo que les gusta, por lo tanto, cada pieza es original. “A algunas no les gusta hacer el deshilado, pero a mí, sí, entonces yo hago el deshilado y ellas hacen otro tipo de bordado”. Dos tipos de trabajo se realizan, el lomillo bordado y uno que se llama hilvanes. Son formas tradicionales de bordar que pocas personas lo saben hacer. El lomillo bordado, que sólo se hace en Cuzalapa, está compuesto por líneas cortas que forman cuadros. En los hilvanes también se usan líneas cortas, pero es un diseño que comienza con una línea que se va aumentando de un modelo ondulado hasta que hay seis líneas y otra vez regresa a una sola línea, sólo dos o tres mujeres del grupo saben hacerlo.

Los precios de las piezas dependen del trabajo invertido en el bordado. Entre todas las mujeres decidieron tener precios fijos para cada tipo de ropa, por



La tienda en Cuзалapa



Venta de productos en un tianguis de la región



Uno de los primeros bordados

ejemplo, una blusa cuesta 95 pesos, pero puede aumentar el precio si tiene mucho bordado o lleva lazo. Cada una puede decidir la cantidad de bordado que hace, dependiendo del tiempo que tienen para hacerlo. Cuando no hay pedidos normalmente hacen una a dos piezas por semana, pero cuando hay mucha demanda llegan a hacer hasta cuatro piezas.

Aunque tienen algunos pedidos locales, también van a otros municipios a vender sus productos como Autlán, Melaque y La Manzanilla, con la ayuda de la Universidad de Guadalajara, que en ocasiones las traslada en uno de sus vehículos. La mayoría de sus productos son vendidos en Autlán, y la Costa sólo es buen mercado cuando hay muchos turistas. Con el apoyo que les brinda la Universidad no les resulta tan problemático trasladarse para ir a vender, sin embargo, se enfrentan al dilema de quién irá.

Cada vez que quieren ir a vender tienen que pedir permiso a sus esposos, y mandan sólo a quienes les permiten ir. Cuando comenzaron fue mucho más difícil hacerles entender a los hombres que el negocio les podía ser de ayuda, pero poco a poco han logrado su apoyo. Una mujer que antes no tenía permiso de su esposo para ser parte del grupo de bordado, ahora sale a vender acompañada de éste y sus hijos.

Pero les resulta un mayor problema conseguir las telas que necesitan para sus bordados. Para comprar la manta tienen que ir a El Grullo o hasta Guadalajara, en donde es más barato el material. A veces van a El Grullo y no la encuentran, o la tienda les aumenta el precio al ver que siempre adquieren la misma tela. Por lo tanto, quisieran tener un lugar de confianza, y que no esté tan lejos de donde viven, para conseguir lo necesario. Además, como recién acaban de obtener máquinas de coser nuevas, esperan que les siga yendo bien en la venta para acabar de pagarlas, y en un futuro distribuir sus prendas en pueblos más grandes, donde haya venta durante todo el año, no sólo cuando haya turistas.

Aunque no se dan cuenta, los bordados que hacen más que un negocio son obras de artesanía tradicional, que ahora tienen la oportunidad de ser conservadas. Para estas mujeres, el éxito del negocio significa una mayor independencia, no sólo en el plano económico, sino también en lo social, se enorgullecen de su trabajo y habilidades, y del hecho de mantener una tradición indígena.

### Caso 26. Los sombreros de otate de Chiquilistlán

En el pueblo de Chiquilistlán existe una larga tradición de artesanía de canastas hecha de otate. Para muchos habitantes de Chiquilistlán, este es un negocio familiar que los padres transmiten a sus hijos desde pequeños, y que es de ayuda para algunas familias del pueblo en sus gastos domésticos. Fue el padre de Lauro Córdoba Estrada, quien después de aprender de un amigo de otro pueblo el tejido del otate, instruyó a algunos de sus vecinos en Chiquilistlán para producir canastas.

A la edad de cinco años, aproximadamente, el señor Lauro Córdoba Estrada aprendió el oficio de su padre. Ya adulto decidió desarrollar otros productos, comenzando con sombreros. “Trabajé dos años para poder hacer un sombrero bien formado. Lo hice sin la ayuda o instrucción de ninguna otra persona”. En 1995 comenzó a elaborar sombreros comunes, y posteriormente charros y cachuchas. Tiempo después amplió su producción con la fabricación de bolsas, floreros, botellas forradas, sillas, mesas, libreros, petaquillas y respaldos para automóviles, todos ellos tejidos de otate.

Para hacer los artículos de otate, las ramas son cosechadas y después partidas por la mitad, de donde se sacan las tiritas para labrar el tejido. Las mujeres ayudan en la labor de golpear las ramas y sacar las tiras del centro del otate. La familia comparte el trabajo en la elaboración de los productos, cada uno de sus integrantes recibe un salario por lo que hace. Todos los artículos son hechos a mano y diseñados por el señor Córdoba. Hacer una silla demora dos días y tiene un precio de 500 pesos, a un librero se le tiene que dedicar poco más de un día y cuesta 300 pesos.

Pero su especialización es el sombrero de otate, sólo lo saben hacer unos familiares del señor Córdoba y otras personas que él ha enseñado, por el secreto para armar la copa del sombrero. Los sombreros tienen varios precios, el más barato cuesta 400 pesos y el más caro, que está hecho con tiras más angostas cuesta 3,000 pesos. Fabricar un sombrero de manufactura sencilla se lleva de dos a tres días y su precio oscila entre los 400 y 1,000 pesos, pero los que son vendidos a 3,000 pesos requieren dos semanas de trabajo. Los sombreros más baratos son el producto que más se conoce y se vende en otros pueblos, incluyendo a Tapalpa, Tepec, San Martín, Autlán de Navarro y Guadalajara. Cuando inició salía cada quince días a venderlos, pero ya casi no tiene que hacerlo



Don Lauro trabajando



El otate



Los diferentes productos de otate



Sombreros



Canastas

porque tiene suficientes pedidos. Además, cuando sale a vender le compran más de los baratos, pero cuando le hacen pedidos generalmente son de los sombreros más caros.

El señor Córdoba ha sido invitado a llevar sus sombreros y a dar cursos de su elaboración en exposiciones de artesanías en Guadalajara y Cuautitlán, entre otros lugares. Imparte el curso durante dos meses y, argumenta: “En dos meses no van a poder hacerlos bien, pero les da una idea para que pueden continuar practicándolo”. Dice que un cantante de Guadalajara, llamado Luis Fernández, quiere hacer un video sobre el proceso de producción de los sombreros para ponerlo “en la red” (internet), y llevar al señor Córdoba a Canadá con unas muestras.

Aunque ha logrado mucho respeto por sus habilidades artesanales, quiere mejorar su nivel de producción. El señor Córdoba desea tener más trabajadores, y formar una cooperativa para los artesanos de otate del pueblo. “Hay bastante otate en el cerro, y el sombrero lleva muy poco”. Así que como materia prima no les falta, sólo necesitan más personas para poder aumentar la producción. Sin embargo, también quiere sembrar más otate porque el ganado deja áreas en donde las plantas ya no crecen. De esta manera planea la conservación de sus recursos naturales, y asegura la existencia de sus artesanías. Es un buen ejemplo de la manera en que los negocios que utilizan plantas locales pueden contribuir en la conservación de los recursos naturales de Jalisco.

**Caso 27. El grupo de las pomadas, Cuzalapa, municipio de Cuautitlán**

Hasta hace poco tiempo no había centro médico en la comunidad indígena de Cuzalapa. Antes de la década de los noventa, la gente de esta comunidad se encargaba de curarse a sí misma con plantas medicinales y remedios tradicionales que se pueden encontrar en ese lugar. Tenían recetas familiares para elaborar varios jarabes y pomadas para curar las enfermedades más comunes y, “la mayoría sobrevivió sin doctor y sin medicinas químicas”.

Con la llegada del centro médico, esa manera de vivir, independiente de la ayuda médica, comenzó a cambiar. Poco a poco la gente adquirió más confianza en las medicinas del doctor que en sus remedios tradicionales, aunque las medicinas alópatas cuestan mucho y la mayoría tienen efectos secundarios. De



Venta de pomadas y otros productos en un tianguis regional



La etiqueta de las pomadas

La presentación de la pomada

esta manera, la gente en comunidades rurales, como Cuzalapa, fue perdiendo un poco de la independencia que tenía cuando todavía usaba remedios tradicionales, hechos de plantas silvestres.

Un remedio que han usado por mucho tiempo para la tos u otros síntomas de la gripe, es una pomada que lleva eucalipto, poleo, mentol, alcanfor y ocote. Es parecida al Vick Vaporub, un producto de Estados Unidos que en la farmacia se puede comprar en frasco pequeño a un precio de 30 pesos. La pomada, hecha en casa, funciona igual que el producto comercial y además cuesta mucho menos. En vez de pagar tanto por algo que podían hacer ellas mismas, tres señoras decidieron producir pomadas y venderlas. Así, pensaron que podrían ganar un poco de dinero y también ofrecer a sus vecinos un producto de la misma calidad, pero a un precio más barato.

Ahora las señoras producen dos tipos de pomada: “Una que se llama Polen-Eucalipto, que es para la tos, y otra que se llama Árnica Santa, que es para dolores musculares. Esta última está hecha con árnica, ocote, coyote, mentol, alcanfor, hierba de golpe y vaselina”.

Cabe mencionar que las mujeres que hacen las pomadas, solamente usan plantas silvestres que crecen en Cuzalapa. Extraen savia de las hojas y las cocinan con vaselina. La manera tradicional de prepararla es con manteca de vaca, o grasa de otros animales como iguana o gallina. Como es una receta familiar, las mujeres hacían la pomada de la forma en que les enseñaron sus madres, pero decidieron cambiar la fórmula, usar vaselina en vez de grasa de animal, así se conserva por más tiempo, cambia su textura y el olor es más agradable que con grasa animal.

Las señoras comenzaron a hacer las pomadas de esta manera: hace poco, en noviembre de 2002, consiguieron vaselina en Guadalajara para producir 80 frascos de pomada. Al comienzo tenían que convencer a las personas, pero después de probarla vieron que las pomadas funcionan y son más baratas. Los primeros frascos costaban diez pesos el de árnica-santa y quince pesos el de poleo-eucalipto, la segunda ocasión usaron frascos más pequeños, de cinco y siete pesos, respectivamente.

Aunque vendieron rápido los primeros frascos, tuvieron que esperar unos meses para poder fabricar más. La vaselina que usan para las pomadas sólo puede conseguirse en la ciudad de Guadalajara, y les fue difícil ir a comprarla. En febrero del 2003, hicieron 70 frascos más que en la primera ocasión, pero

después de tres meses vendieron casi todos. Como recién comenzaron el negocio, hasta ahora prácticamente venden sólo en Cuzalapa, o el pueblo vecino de El Vigía. Su producción aún no es muy grande como para llevar a otros pueblos, pero quisieran aumentarla.

Ahora, el grupo trata de conseguir la vaselina que necesitan para aumentar la producción de sus pomadas y vender en otros lugares. El pueblo más cerca que la vende es Cuautitlán, a donde se hace una hora en camión, pero la vaselina que venden allí es de calidad inferior y tiene un olor distinto de la que compran en otros lugares. Ellas han pedido al farmacéutico de Cuautitlán la vaselina que requieren, pero no han tenido éxito. “Sabido que hacemos nuestros pomadas, el encargado de la farmacia no quiere que se le haga competencia para sus productos y entonces no quiere vendernos la vaselina”. También, los doctores les han dicho que no deben usar pomadas, sólo medicinas modernas.

Como el grupo se formó hace muy poco tiempo, todavía enfrentan los problemas de un nuevo negocio, así como un poco de resistencia de parte de quienes les perciben como competencia. Especialmente por el origen de sus productos, remedios naturales, es ir contra la medicina moderna que demerita los remedios tradicionales. Pero el grupo no va a parar de producir sus pomadas, ni a perder la tradición de curarse con plantas silvestres. Ellas seguirán con su negocio, con el apoyo que puedan lograr.

### ***Caso 28. El grupo de carpinteros de Apango, municipio de San Gabriel***

El grupo de carpinteros de Apango, municipio de San Gabriel se formó para elaborar muebles rústicos de madera como camas, libreros, cristaleros, puertas, mesas, sillas, señalamientos, marcos para cuadros, y cualquier tipo de mueble que se les solicite. Está conformado por 17 personas que tienen otras ocupaciones además de la carpintería. Victoriano Villalvazo, es campesino y se dedica a transportar gente a los invernaderos que se encuentran en el Llano en llamas de Tolimán; Josefina Rodríguez hace quesos y duraznos en almíbar; Ismael Rodríguez Ávalos y su hermano Agustín son albañiles; Domingo Ávalos también se dedica a la albañilería; José Villalvazo González trabaja actualmente como director de Seguridad Pública de Tapalpa, Jalisco; Rosalba Palafox, Irene Bernardo Camarena, María Jacobo Beltrán y Teresa Morfín de Aguilar son



Trabajando la madera



Cepillado de madera



El tallado de cabecera de cama



Las literas terminadas

amas de casa; Rodolfo de la Fuente Aguilar, Jesús Rodríguez Rodríguez, Jesús Villalvazo Gómez y Javier Aguilar Velasco son agricultores; Juan Villalvazo Naranjo, Gerardo Cruz Sandoval y Ana María Flores Ibarra son profesores de la Universidad de Guadalajara, y “nos están ayudando para trabajar en forma más organizada”.

Don Gustavo y don Victoriano consideran que “no cualquier madera sirve para hacer muebles. Se compra la madera buscando que sea adecuada y de primera”, pero antes se tiene que hacer el diseño y, a su vez, el cálculo de la madera que se va a utilizar; después se corta a la medida, se cepilla para darle forma, se cantea, se hacen cajas o espigas, se pega, se lija, o en su caso se pijeja y se le pone sellador o barniz, terminado el mueble se comercializa.

Don Victoriano dice que todavía no saben hacer muebles muy bien, apenas están aprendiendo. Tienen apenas año y medio trabajando como grupo, “empezamos sin tener nada, ahorita tenemos un taller bien equipado”. Están muy interesados en aprender a hacer muebles rústicos, y para ello contrataron un carpintero experto en tallado de madera. Don Gustavo es otro carpintero que les está enseñando a hacer muebles, “ya sabemos hacer camas, literas, mesas, y sillas con vistas de tallado”.

“Aquí apenas estamos aprendiendo, tenemos como tres meses que empezamos a hacer muebles, primero compramos la herramienta y la maquinaria, y luego la instalamos, pero esto nos llevó como un año y medio”.

Don Victoriano explica que comenzaron con la carpintería como una fuente de trabajo, “a veces escasea y se le tiene que buscar”. Están formados como una asociación, “para trabajar adecuadamente nos dividimos en dos grupos: la mitad trabaja los miércoles y la otra mitad del grupo trabaja los sábados”.

“Ahorita se acabó la madera, pero hacemos una o dos literas por semana”. Todavía no han podido tener ingresos, porque lo que han hecho hasta ahora, lo han utilizado para equipar la cabaña del grupo de ecoturismo, el cual está constituido por los mismos miembros del grupo de carpintería, en ocasiones reciben 20 ó 30 personas y no tiene donde dormir. “Para eso estamos trabajando, los trabajos que hemos hecho a la fecha no se quieren para vender, se quieren para equipar la cabaña que rentan para el proyecto de turismo, ahorita no estamos vendiendo todavía”. Tienen algunos pedidos de literas, mesas y camas pero, “primero es lo primero”, no obstante, ya vendieron puertas

y mesas a un cliente particular de la región, que les dejó una ganancia de 800 pesos.

Piensen hacer escritorios y muebles que tengan un buen acabado. Don Gustavo actualmente está haciendo un cristalero de madera de pino, para mandarlo a Guadalajara como muestra, utilizaron 14 pies de madera, que el cliente les proporcionó. Uno de los principales problemas que enfrentan, es la obtención de madera, “aquí tenemos madera en el ejido, pero no hay permiso de cortar, es muy delicado transportarla sin documentación”.

**Caso 29. Las escobas del señor Aureliano Gabiño López, en Casimiro Castillo, Jalisco**

El señor Aureliano Gabiño López, de 56 años de edad, junto con su esposa, la señora Socorro Castillo Chávez y cinco hijos, es uno de los cinco principales fabricantes de escobas artesanales en la población de Casimiro Castillo. Además obtiene otros ingresos para su familia descargando materiales para construcción y fertilizantes en el Ingenio José María Morelos de la misma población.

Para elaborar las escobas primero se requiere ir a cortar la palmilla o tepejilote (como se le conoce comúnmente), lo cual se trae de los cerros El Huariche, Tecolote y El Tigre. Cortan aproximadamente 1 800 palapas en un tiempo de cinco horas. Una vez que está cortada, es transportada en burro; este trabajo lo realiza su hermano Isidro Gabiño López cinco días a la semana (en ocasiones, sólo dos o tres días), percibiendo un salario por realizar esta labor.

La palmilla se extiende en el suelo para secarla, en el mes de mayo dura sólo hora y media en secar, en octubre dura más o menos cuatro horas en estar lista para trabajarla. Para elaborar las escobas usan la palma más grande en el centro y la más chica para cubrir y completar el tamaño de la escoba. El tiempo que se lleva en hacer una escoba es de cinco minutos y al día hace unas 150. El material utilizado, además de la palma, es rafia, aguja de arría, una cabrilla para sostener la escoba, un cuchillo y una cazanga para cortar las puntas de la palma y emparejarla, dándole la presentación final.

El señor Aureliano aprendió a elaborar las escobas cuando tenía tan sólo 12 años de edad para ayudar al sostén de su familia, ya que “cuando murió su papá el día 31 de diciembre de 1966, había quedado una fuerte deuda de



Trayendo la palmilla del cerro



Cortando la palmilla a su medida



Terminando las escobas

5,000 pesos del dinero que circulaba en ese tiempo, la cual tenía que ser liquidada a una señora de la ciudad de Guadalajara, a quien le vendía las escobas y en ese entonces las escobas que él elaboraba las vendía a \$ 0.35”.

A la semana fabrica unas 300 escobas y como ya se mencionó, en un día completo puede llegar a hacer 150, pagándole cinco pesos por cada una (es decir, únicamente la escoba, sin el palo). El ingreso que obtiene a la semana es de unos 1,250 pesos, del cual comparte con su hermano Isidro la cantidad de 500 pesos por traerle la palmilla del cerro a su casa, lugar donde hacen las escobas.

Vende las escobas al señor Bonifacio Madera Gutiérrez, a quien las entrega cada ocho días en su domicilio, y también las distribuye por pedidos en casas particulares y diferentes tiendas de abarrotes en Ciudad Guzmán, Autlán, Tamazula, El Grullo y Zapotiltic. Tiene estos entregos desde hace muchos años.

Al señor Aureliano le gustaría comercializar directamente el producto y así obtener más ingresos, pero en ocasiones la palmilla escasea en los meses de mayo, junio, julio, y agosto, debido a incendios forestales o por falta de lluvia, pero que que afortunadamente retoñan cada año, pudiendo así continuar con la elaboración de este producto y a la vez seguir fomentando la tradición de fabricar escobas, que ha prevalecido durante muchos años.

***Caso 30. La estufa Lorena: el caso de doña Casimira, en El Castillo, municipio de Autlán, Jalisco***

La señora Casimira siempre ha vivido en la localidad El Castillo perteneciente al municipio de Autlán de Navarro. Tiene siete hijos, la más grande es Alejandra y tiene 32 años, luego le sigue Manuela de 28, de ahí sigue Juana de 27, Catalina de 26, Sandra de 22 y, por último Delia de 15 años, hasta aquí van seis, pero falta Manuel de Jesús que se le murió a la edad de ocho meses. “Sandra y Delia viven todavía conmigo, la primera trabaja en Autlán en el mercado y llega por las noches, Delia está estudiando la secundaria y la termina en julio de este año, todos los demás terminaron la secundaria”.

Para mantener a su familia, doña Casimira trabaja en el campo durante el día, por las noches le dedica tiempo a la costura, hace servilletas, fundas para almohadas. “Cuando viene gente del Norte, ellos me compran”. También lava ropa, plancha y trabaja arreglando algunas casas, “de siete a dos de la tarde me gano mis 100 pesos”. Todo el tiempo trabaja en una u otra cosa.

Su casa es de ladrillo y lámina de asbesto con piso de tierra y sólo tiene un cuarto para dormir; la cocina está cubierta con cartón enchapopotado y tablas de madera, cuenta con un patio donde cría sus animalitos. Por mucho tiempo utilizó el fogón tradicional para preparar sus alimentos, pero olía toda su casa a humo y eso les molestaba a ella y a su hija, “esta chingadera de humo no tiene fin”. La señora Casimira comenta que en una ocasión, al poner lumbre en el fogón ardieron las tablas de su cocina, “ahí estoy echándole agua para que se apagara y no se fuera a quemar toda mi casa, es muy peligroso, pero tenía que utilizarlo”. Además del fogón, doña Casimira tiene una estufa de gas en la que alterna su uso para la preparación de los alimentos.

Doña Casimira se enteró de las estufas Lorena por una amiga y vecina que se llama Chabela, “ella vino a mi casa y me platicó que en El Rincón de Luisa hacían estufas Lorena, un tal Pedro de la Universidad, tenía el gusanito de conocer ese nuevo fogón, nos pusimos de acuerdo, yo y Chabela y fuimos al Rincón”. Una vez que la vieron quedaron fascinadas, porque la persona que la tenía estaba “cociendo frijoles y estaban bien cociditos y no veían nada de humo”. Así que las dos decidieron buscar a los maestros de la Universidad de Guadalajara, encargados de hacer estas estufas, para pedirles que les hicieran también a ellas y por eso “estábamos voladas”, dijo Casimira, “me alebresté y dije que así ya no tragaría nada de humo y me ahorraría muchas cosas: la leña, el gas”. Además, sabe de personas que han muerto por causa del humo; “una señora de aquí enfrente murió de eso, traía humo en los pulmones porque tenía toda su vida cocinando así, además tragaban humo y apestaba”. Le dijo a Chabela: “Qué pendejas somos por no saber de ellas antes”. Fue entonces que salieron a varios establecimientos para comprar los materiales que se necesitaban para construir la estufa, teniendo que ir hasta El Grullo a conseguir los tres comales necesarios por estufa. No hallamos tubos más que en Autlán. Flavio trajo un montón de tubos de Autlán, unos caros y otros más baratos, para la gente que quería estufa. Del cerro traje el barro, traje cuatro cubetas en la carretilla de allá de arriba en la última casita y nada más la medí, tuvimos que esperar varios días para que las personas de la Universidad vinieran al rancho, porque nos dijeron que estaban apagando un incendio en Manantlán.

Cuando al fin comenzaron a construir las estufas, dice Casimira, ella les ayudaba a mezclar los ingredientes y vio como lo hacían y se dijo: “Yo debo

Prendiendo  
la estufa Lorena

En la cocina

La casa de  
doña Casimira

saber hacerlas”. No recuerda la fecha en que le hicieron la estufa Lorena, pero cree que fue a finales de abril del año 2003. De la experiencia que tuvo en la construcción de su estufa y su participación con las personas de la Universidad, ella ha sido capaz de fabricar estufas. La primera estufa que realizó fue para su comadre Livier, “entre Chabela y yo la hicimos”.

Para estrenar su estufa doña Casimira cocinó un tatemado: “De recién, cuando hicieron la estufa Lorena hice un tatemado, compre seis kilogramos de carne de res y seis kilogramos de carne de puerco, hice un tipo birria, que en hora y media estuvo bien cocidita y en la otra hornilla puse una sopa y la gente me decía: ¡Qué buena comida! En la “Lorena” no salen hediondos, ni a humo, ni a nada. Se cocina bien rápido la comida; la morisqueta con la misma agua al poco ratito está bien esponjadita. En la estufa de gas, tardaba bien mucho al hierve..., hierve... no se cocían bien”.

A Casimira la estufa le parece muy bien, “todo cabe bien por mucho que haga, está bien la estufa. Lo único que da trabajo es poner la lumbre. Al principio, estaba terca en ponerle un papel para prender la estufa, pero ahora le quito el comal y prendo la lumbre. Hago duros y salen enteritos y no me quemó, como con el fogón tradicional”. Ahora la hija de Casimira no se da cuenta cuando su mamá termina de cocinar, “ella esperaba ver el humalal, creía que saldría humo por toda la casa”.

Con la estufa Lorena casi no utiliza gas y tiene hasta ahora como un año su cilindro, antes un cilindro le duraba de cuatro a cinco meses. “La estufa de gas sólo la uso a veces, para hacer algo calentito en la mañana para el lonche, pero como el patrón nos lleva lonche no la uso tan seguido. Más bien hago todo en la estufa Lorena, porque se gasta menos lumbre”.

La manera en que Casimira hace la estufa Lorena es revolviendo cuatro cubetas de barro y ocho de arena, con medio saco de cemento, se revuelve bien todo, se le echan casi tres cubetas de agua llenitas, se hace un pocito y ahí se le pone el agua, se revuelve y se cambia de lugar hasta que quede todo húmedo, se tiene que estar revolviendo hasta que esté lista y se sigue mojando. Ya lista, se llevan como tres cubetas de la mezcla y se echa al lugar donde se va a hacer la estufa, se aplican varias capas y en cada capa hay que apretar la mezcla, y como en dos o tres horas está lista la estufa.

La gente ya sabe que tiene este tipo de estufa y le piden que les haga una. “Mi comadre me dijo: Seguro usted me va ayudar hacer la estufa. Después,

entre Chabela y yo, hicimos una estufa Lorena a Pichi, prontito se la hicimos, porque ella quería y porque estaba más cerquita”. Casimira no cobra por hacer las estufas Lorena, la señora de arriba le quería pagar y no quiso, porque “a nosotras no nos cobraron cuando nos las hicieron”, lo que sí aceptan es un refresco o cerveza, o preparan carne y la cocinan en la nueva estufa. Hasta el momento no le han hecho nada a la Lorena, pero “quiero traer tierra amarilla de con mi mamá para darle una arregladita, pero está lejos”. La hija de Casimira se siente muy contenta porque ya no huele a humo.

### **Caso 31. La fábrica de cuchillos El Torito, en Sayula, Jalisco**

Don José de Jesús Velasco Lucrecia, se dedica a la fabricación de herramientas manuales especiales, en acero forjado al alto carbono, inoxidable y negro, que se utilizan en la casa y en el campo para la labranza como azadones, casanegas de cualquier tipo: cuchillos, machetes, picos, bocachas, martillos para empedrado, hachas, martelina, o cualquier producto que les pidan. Tiene ocho hijos: cuatro mujeres y cuatro hombres. La más grande se llama Patricia y tiene 39 años, Catalina 36, Sebastián 35, Florentina 33, José 31, Francisco 29, Martha 28, y Raúl es el más chico y tiene 18 años. Raúl es el único que está estudiando, bueno “todos tienen estudio de secundaria, pero Raúl estudia en el tecnológico de Ciudad Guzmán para ingeniero mecánico industrial y en vacaciones trabaja en el taller, mientras que Sebastián, Francisco y Juan José trabajan todo el año haciendo herramientas”.

Don José fue el iniciador de su pequeña empresa, aprendió de su tío Jesús Inés Lucrecia que se dedicaba a la fabricación de cuchillos en Ciudad Guzmán con Bonifacio Vázquez; y después se fue a Sayula para trabajar por su cuenta. Don José empezó a trabajar como ayudante de su tío a los 16 años y ahí aprendió el oficio. En aquel tiempo sólo se hacían cuchillos, por medio de fragua, marro y yunque, no contaban con esmeriles, utilizaban pura lija y limatones para la limpieza de los cuchillos. Cuando cumplió los 18 años inició por su cuenta, hoy ya tiene 63 años haciendo “lo mismo durante 45 años, les dejo este trabajo a mis hijos como herencia, [...] tengo tres hijos que terminaron la secundaria y se metieron a trabajar a la herrería; a mi hijo Francisco le gusta hacer cuchillos de acero inoxidable y negro, a Juan José y Sebastián les gusta el trabajo de obra negra o herramienta del campo”.



La fragua para el metal



Formando el mango de la cazanga



Las cazangas listas para vender



Los diferentes tipos de cuchillos



Afilado de cazangas

La elaboración de las herramientas inicia con la compra de materia prima, que consiste en “muelles de carro que se cortan en pedazos, la herramienta se forja calentándola a altas temperaturas en el horno, se le da la forma a la hoja con marro en el martinete, pasa a esmeriles donde le quitan los bordos delineando la figura exacta a través del recateo o esmerilado. Después el producto regresa al horno para formarle el mango, y posteriormente se temple en aceite caliente para que no se doble o se quiebre, y finalmente se pasa a los esmeriles para afilarse y retocar el mango”.

Aproximadamente produce 500 piezas por semana, dependiendo del tamaño, ya que si son más grandes o más elaborados se fabrican menos. “El ingreso bruto que obtengo en la fabricación de herramientas es variable, pero aproximadamente nos queda un 20 por ciento de ganancia”.

Las herramientas se venden a la clientela que a través de los años se ha desarrollado en ferreterías, ingenios azucareros, algún intermediario de la ciudad de Guadalajara o cualquier persona que venga a comprarlos. Ya tienen muchos pedidos, pero al momento de entregar su mercancía se buscan más clientes para acomodarla así “se matan dos pájaros de un tiro”.

Don José sabe hacer todas las herramientas: “Hace poco le mandaron hacer ganchos madereros a mi hijo Sebastián. Lo que necesitamos es la muestra; podemos hacer infinidad de cosas. En aquellos tiempos hacíamos cerraduras y eslabones, cuchillos, dagas y verduguillos; los buenos cuchillos tenían que ladinear, no cualquiera hacía buenos cuchillos. Los cuchillos tenían cache de cuerno, ahora ya no, porque ya ni bueyes hay; las dagas y los verduguillos, ya no se hacen, están prohibidos. La fabricación de cuchillos es buena, pero casi no se vende, se hace sólo bajo pedido. Lo que nos conviene más es lo que hacemos, nos damos ese lujo. Aquí no se tiene patrón y ganamos lo que queremos; se trabaja más y se gana más; y si no se trabaja no se gana. Es un trabajo muy pesado pero bueno, se siente muy bien que la clientela nos diga que hacemos buenos trabajos, pero me gustaría mejorar mis productos tener mejor calidad y mayor producción”.

Don José comenta que en Sayula hay seis fábricas de cuchillos que se dedican en grande, pero también hay muchas personas que trabajan en forma manual, como son Lalo, Arnulfo, Manuel, Simón y Napolinar Larios, aunque todos se apellidan igual no son hermanos. Con doña Paz se han enseñado varias personas. De la herrería de don José han salido Martín Guzmán, Leonardo Fuentes, Chema y Nicolás Lugo, quienes ya tienen su pro-

pio negocio de producción manual, “incluso nosotros maquilamos su acero, ellos trabajan a la antigua, tienen pedidos de venta pequeños; no compiten con nosotros aunque den más barato, nosotros tenemos ventas de producción en grande”. Ellos con dos o tres cuchillos que vendan sacan lo del día. “El principal problema que veo es la importación de productos chinos, por el bajo precio que tienen en el mercado, ya que por ejemplo un cuchillo que nosotros elaboramos cuesta aproximadamente 50 pesos y es de acero forjado inoxidable, los chinos cuestan 8 pesos ó 10 pesos y están fabricados de lámina troquelada, se doblan y se quiebran fácilmente, pero “la gente prefiere lo barato aunque no tenga calidad”. Aunque también producimos cuchillos económicos de acero negro que la gente no lo quiere porque se oxida. Don José concluye: “En este trabajo de la herrería se trabaja duro, pero el tiempo y las horas que queremos”.

### ***Caso 32. Los caballos de Salto y doma clásica en el rancho La Cruz de Piedra en Las Paredes, municipio de Autlán de Navarro***

El rancho La Cruz de Piedra está ubicado en la delegación de Las Paredes, municipio de Autlán; cuenta con una superficie aproximada de dos hectáreas, su propietaria, de nacionalidad holandesa, Tanja Netscher tiene varias razas de caballos finos y de registro incluyendo frisonos, españoles, cuartos de milla, azteca (cruza de español y cuarto de milla) y *quafrisian* (cruzas de cuarto de milla con frisonos). Ella misma elige y trae los caballos frisonos de Holanda. Tiene caballos para todas las disciplinas: salto, charra y alta escuela.

Tanja es la única persona en la región que maneja el deporte de la equitación, inclinando su gusto a adiestrar caballos en la doma clásica (el llamado *dressage*). Existen personas que adiestran estos animales, pero en su mayoría son entrenadores de caballos de rienda charra y de baile. Las actividades de Tanja en este rancho incluyen la impartición de clases de equitación a sus alumnos, la cría de caballos frisonos y la renta de caballerizas como pensiones (es decir, cuidar caballos que no tienen donde alojarlos). La pensión incluye la caballeriza, la alimentación y el cuidado diario del caballo.

Desde niña le apasionan los caballos, y para ella montarlos ha sido su pasatiempo favorito. Sus conocimientos en equitación clásica, su pasión por estos animales junto con el apoyo económico y moral de su familia, la motivó



Concurso de doma clásica



Participando en el concurso

a comprar un terreno en el año 2002, en donde ha ido construyendo sus propias caballerizas. “Poco a poquito fueron incrementando el número de caballos y el número de alumnos para las clases de equitación. En realidad, en un principio los alumnos eran puros amigos de la Universidad (de Guadalajara) donde trabajaba, y de ahí se fue formando un grupo de alumnos”. Nunca ha hecho publicidad y no la ha necesitado, ya que sus alumnos pasan la voz, además la publicidad se la dan sus caballos frisones, entre otros, siendo éstos de gran porte y finura.

Imparte clases de dos horas por alumno, y cobra 1,500 pesos por mes. “El ingreso aún no es viable, en un año más será negocio, al dedicarme a la venta de los caballos frisones, aunque son caros se venden muy bien, en la zona hay interés pero pocos compradores”. Quisiera ser conocida a nivel nacional e internacional por la cría de sus caballos frisones “maneja calidad, es lo que va a llevar adelante el rancho”. Las clases son un complemento que ahora necesita, y que más adelante tal vez ya no. Le gusta participar en competencias regionales de salto y doma clásica. Ha participado en subastas de diferentes ciudades de la República, como en Colima y Guadalajara. Considera que es importante salir, ya que esto le permite mantener contactos y darse a conocer tanto ella como sus caballos de alta escuela.

Para el mantenimiento y cuidado de los caballos gasta de 1,600 pesos a 2,500 pesos mensuales, según los gastos médicos, lo que necesita para el cambio de camisas, herraduras, alimentación y personal, y queda muy poco de ganancia. Hasta la fecha, el rancho no es autosuficiente económicamente, ya que le invierte 40 por ciento a cada caballo. Espera sea viable con la venta de los caballos frisones.

Un aspecto importante para el futuro es la venta de caballos frisones a nivel nacional e internacional, “para esto, es importante manejar calidad más que nada”. Los caballos que Tanja importa de Holanda son de registro y con muy buenas líneas de sangre, más caros pero de mucha calidad. Para crecer más rápido es necesario estar en una zona más grande, sin embargo, en la región hay gente a la que le gusta comprar caballos, aun caros.

Una de las cosas que le gustaría mejorar en su rancho es tener una área cubierta para trabajar en todas las épocas del año, más infraestructura de salto, una bodega grande y contar con un instructor adicional capacitado en equitación. Una opción podría ser, traer un interino de España de muy buen nivel y compartirlo con otra escuela que se ubica en Colima. Además, el rancho bene-

ficia a los habitantes de la zona ya que les da trabajo a caballerangos, herreros, veterinarios, medicina, y todo lo que necesita lo consigue en la región. Esto es, además, una manera de sentirse integrada.

A su hija de ocho años también le apasionan los caballos, y a su edad sigue los pasos de su mamá. Su ilusión más grande es ser campeona de equitación, y participar en los juegos olímpicos, con lo que podría, de esta manera, seguir con el negocio familiar en un futuro.

## ■ 2.5 Análisis de los casos

En las secciones anteriores presentamos las experiencias de 32 actores sociales en sus quehaceres de la región Costa Sur de Jalisco y parte de Colima, lo que desde un punto de vista teórico podemos considerar respuestas locales frente a la globalización económica. En esta sección nos enfocamos en el análisis comparativo de los casos, el cual hacemos en dos niveles: uno relacionado con las características generales y otro usando indicadores de endogeneidad<sup>10</sup> y sustentabilidad (Toledo *et al.*, 2002; Morales, 2003). El objetivo del primer análisis es caracterizar los casos presentes, así como identificar grupos con características similares. El segundo análisis tiene como fin evaluar el grado de pertenencia de los productos a una determinada región (ver la primera parte).

### *Análisis comparativo de los estudios de caso con base en características generales*

Las tablas 2.1 a 2.6 presentan características generales de los productos regionales. La tabla 2.1 muestra que 44% de los productos regionales es libre de insumos externos, mientras que 38% tiene un uso moderado y 19% un uso intensivo de insumos externos.

La tabla 2.2 tiene que ver con la calidad típica, registro especial y temporalidad de los productos regionales. El 38% de los productos tiene una calidad típica, sin embargo, ninguno de los casos tiene un registro especial. Finalmente, esta tabla muestra que 41% de los productos regionales son dependientes de la temporada.

<sup>10</sup> Con el término endogeneidad, nos referimos al grado de uso de recursos propios en la elaboración de un producto regional.

La tabla 2.3 muestra las características de los productos regionales con relación al conocimiento aplicado. Un 69% de los productos se elabora con base en el conocimiento local, en tanto los demás han recibido asesoría en algún momento de la elaboración del producto regional. Actualmente el 28% de los productores recibe asesoría. El periodo histórico de elaboración de los productos es menos de cinco años en 25% de los casos, entre cinco y 10 años en otro 25%, y más de 10 años para los demás.

En cuanto a la ubicación productiva, espacial y socioeconómica, la tabla 2.4 muestra que 38% de los productos regionales tienen que ver con la producción, 44% con la industrialización, 88% con la comercialización, y un 28% con la producción artesanal.<sup>11</sup> Además, 53% de estos productos se elabora en las zonas rurales y el resto en las zonas urbanas. Finalmente, 59% de los productores tiene un nivel socioeconómico bajo y el restante un nivel mediano.

Respecto a la comercialización (tabla 2.5), para un 22% de los productos la posición en el mercado regional es débil, regular para un 44%, fuerte para un 25% y ausente para el 9% restante. La posición en el mercado nacional es débil para 9%, y ausente para los demás productos. Lo mismo aplica para el mercado internacional.

Finalmente, en cuanto a los consumidores y usuarios de los productos regionales, la tabla 2.6 muestra que 22% de los productos es para autoconsumo, 88% es destinada para la población urbana, el 63% para la población rural y un 31% es consumido o usado por gente externa a la región.

<sup>11</sup> Igual como lo indicamos en la tabla 2.4, los casos se pueden ubicar en más que un eslabón de la cadena productiva. Lo mismo aplica para la tabla 2.6.

**Tabla 2.1.** Análisis comparativo respecto a la tipicidad de los productos (N=32)

	Estudio de caso	Tipo de producto			No aplica
		Libre de insumos externos	Uso moderado de insumos externos	Uso intensivo de insumos externos	
1	Miel Cuzalapa		X		
2	Peces Cuzalapa	X			
3	Carbón El Terrero	X			
4	Cacahuete La Ciénega	X			
5	Calabaza La Ciénega	X			
6	Agave orgánico El Grullo		X		
7	Jamaica Chacala	X			
8	Nopal orgánico San Gabriel	X			
9	Peces El Grullo			X	
10	Quesos El Grullo			X	
11	Pan El Grullo			X	
12	Café Cuzalapa		X		
13	Conservas Cuzalapa		X		
14	Nieve de pitaya Autlán	X			
15	Rompepe Ejutla		X		
16	Churros Autlán		X		
17	Tostadas El Grullo		X		
18	Marinas y cacahuates El Grullo			X	
19	Licor de agave verde Tonaya		X		

20	Productos lácteos El Aguacate	X			
21	Dulces de leche, etc. El Izote	X			
22	Cajeta Sayula		X		
23	Licor de agave orgánico Unión de Tula	X			
24	Talabartería El Grullo			X	
25	Bordados Cuzalapa		X		
26	Sombreros Chiquilistlán	X			
27	Pomadas Cuzalapa		X		
28	Carpinteros Apango	X			
29	Escobas Casimiro Castillo	X			
30	Estufas Lorena El Castillo	X			
31	Cuchillos Sayula		X		
32	Caballos El Grullo			X	
	Total	14 (44%)	12 (38%)	6 (19%)	0 (0%)

**Tabla 2.2.** Análisis comparativo sobre calidad, registro y temporalidad de los productos (N=32)

Estudio de caso	Calidad típica		Registro especial		Dependiente de la temporada	
	Si	No	Si	No	Si	No
	1	Miel Cuzalapa	X			X
2	Peces Cuzalapa		X		X	X
3	Carbón El Terrero		X		X	X
4	Cacahuete La Ciénega	X			X	
5	Calabaza La Ciénega		X		X	
6	Agave orgánico El Grullo		X		X	X
7	Jamaica Chacala		X		X	
8	Nopal orgánico San Gabriel		X		X	
9	Peces El Grullo		X		X	X
10	Quesos El Grullo	X			X	X
11	Pan El Grullo	X			X	
12	Café Cuzalapa		X		X	
13	Conservas Cuzalapa		X		X	
14	Nieve de pitaya Autián	X			X	
15	Rompopo Ejutla	X			X	X
16	Churros Autián		X		X	
17	Tostadas El Grullo		X		X	X
18	Marinas y cacahuates El Grullo		X		X	X
19	Licor de agave verde Tonaya	X			X	X

20	Productos lácteos El Aguacate		X		X		X
21	Dulces de leche, etc. El Izote		X		X		X
22	Cajeta Sayula		X		X		X
23	Licor de agave orgánico Unión de Tula	X			X	X	
24	Talabartería El Grullo	X			X		X
25	Bordados Cuzalapa	X			X		X
26	Sombreros Chiquilistlán	X			X	X	
27	Pomadas Cuzalapa		X		X		X
28	Carpinteros Apango		X		X		X
29	Escobas Casimiro Castillo		X		X	X	
30	Estufas Lorena El Castillo		X		X		X
31	Cuchillos Sayula	X			X		X
32	Caballos El Grullo		X		X		X
	Total	12 (38%)	20 (62%)	0 (0%)	32 (100%)	13 (41%)	19 (59%)

Tabla 2.3. Análisis comparativo con relación en el conocimiento aplicado (N=32)

Estudio de caso	Conocimiento aplicado		Asesoría técnica actualmente		Permanencia				
	Local	Con asesoría	Si	No	¿Quiénes?	< 5 años	5-10 años	> 10 años	No se sabe
1		X	X		UdeG		X		
2		X	X		UdeG		X		
3	X			X		X			
4	X			X				X	
5	X			X			X		
6		X	X			X			
7	X			X			X		
8	X			X	RASA		X		
9		X	X		SAGARPA			X	
10	X			X				X	
11	X			X				X	
12		X	X		UdeG	X			
13		X	X		UdeG	X			
14	X			X			X		
15	X			X				X	
16	X			X				X	
17		X		X				X	
18	X			X				X	

19	Licor de agave verde Tonaya	X			X				X	
20	Productos lácteos El Aguacate	X			X				X	
21	Dulces de leche, etc. El izote		X		X				X	
22	Cajeta Sayula	X			X				X	
23	Licor de agave orgánico Unión de Tula	X			X		X			
24	Talabartería El Grullo	X			X			X		
25	Bordados Cuizalapa		X	X		UdeG	X			
26	Sombreros Chiquilistlán	X			X				X	
27	Pomadas Cuizalapa	X		X		UdeG	X			
28	Carpinteros Apango	X		X		UdeG	X			
29	Escobas Casimiro Castillo	X			X				X	
30	Estufas Lorena El Castillo		X		X			X		
31	Cuchillos Sayula	X			X				X	
32	Caballos El Grullo	X			X		X			
	Total	22 (69%)	10 (31%)	9 (28%)	23 (72%)	-	8 (25%)	8 (25%)	16 (50%)	0 (0%)

**Tabla 2.4.** Análisis comparativo sobre la ubicación productiva, espacial y socioeconómica (N=32)

Estudio de caso	Ubicación en la cadena productiva					Ubicación espacial			Nivel socioeconómico		
	Producción	Industrial	Comercial	Artesanal	Rural	Urbano	Bajo	Mediano	Alto		
1	Miel Cuzalapa	X		X		X	X				
2	Peces Cuzalapa	X				X	X				
3	Carbón El Terrero	X		X		X	X				
4	Cacahuete La Ciénega	X	X	X		X	X				
5	Calabaza La Ciénega	X	X	X		X	X				
6	Agave orgánico El Grullo	X				X		X			
7	Jamaica Chacala	X		X		X	X				
8	Nopal orgánico San Gabriel	X		X		X	X				
9	Peces El Grullo	X		X		X		X			
10	Quesos El Grullo	X	X	X		X		X			
11	Pan El Grullo	X		X		X		X			
12	Café Cuzalapa		X	X		X	X				
13	Conservas Cuzalapa		X	X		X	X				
14	Nieve de pitaya Autlán		X	X		X		X			
15	Rompope Ejutla		X	X		X		X			
16	Churros Autlán	X		X		X	X				
17	Tostadas El Grullo		X	X		X		X			

18	Marinas y cacahuates El Grullo		X	X				X				X		
19	Licor de agave verde Tonaya		X	X				X				X		
20	Productos lácteos El Aguacate		X	X				X				X		
21	Dulces de leche, etc. El Izote		X	X				X				X		
22	Cajeta Sayula		X	X				X				X		
23	Licor de agave orgánico Unión de Tula		X					X					X	
24	Talabartería El Grullo			X				X				X		
25	Bordados Cuzalapa			X				X				X		
26	Sombreros Chiquilistlán			X				X				X		
27	Pomadas Cuzalapa			X				X				X		
28	Carpinteros Apango			X				X				X		
29	Escobas Casimiro Castillo			X				X				X		
30	Estufas Lorena El Castillo							X				X		
31	Cuchillos Sayula			X				X					X	
32	Caballos El Grullo			X				X					X	
	Total	12 (38%)	14 (44%)	28 (88%)	9 (28%)	17 (53%)	15 (47%)	19 (59%)	13 (41%)	0 (0%)				

Nota: En esta tabla las características de los casos pueden cubrir varias de las opciones mencionadas.



**Tabla 2.6.** Consumidores/usuarios de los productos regionales (N=32)

Estudio de caso	Autoconsumo	Población urbana	Población rural	Gente externa a la región
1 Miel Cuzalapa	X	X	X	
2 Peces Cuzalapa	X			
3 Carbón El Terrero	X	X		
4 Cacahuete La Ciénega	X	X	X	X
5 Calabaza La Ciénega	X	X	X	X
6 Agave orgánico El Grullo				X
7 Jamaica Chacala		X	X	
8 Nopal orgánico San Gabriel	X	X	X	
9 Peces El Grullo		X	X	X
10 Quesos El Grullo		X		
11 Pan El Grullo		X		X
12 Café Cuzalapa		X	X	
13 Conservas Cuzalapa		X	X	
14 Nieve de pitaya Autlán		X		
15 Rompope Ejutla		X		
16 Churros Autlán		X		
17 Tostadas El Grullo		X		
18 Marinas y cacahuates El Grullo		X		
19 Licor de agave verde Tonaya		X	X	X
20 Productos lácteos El Aguacate	X		X	
21 Dulces de leche, etc. El Izote		X	X	X

22 Cajeta Sayula		X		
23 Licor de agave orgánico Unión de Tuila		X	X	
24 Talabartería El Grullo		X	X	
25 Bordados Cuzalapa		X	X	X
26 Sombreros Chiquilistlán		X	X	X
27 Pomadas Cuzalapa		X	X	
28 Carpinteros Apango		X	X	
29 Escobas Casimiro Castillo		X	X	
30 Estufas Lorena El Castillo			X	
31 Cuchillos Sayula		X	X	X
32 Caballos El Grullo		X		
<b>Total</b>	<b>7 (22%)</b>	<b>28 (88%)</b>	<b>20 (63%)</b>	<b>10 (31%)</b>

Nota: En esta tabla las características de los casos pueden cubrir varias de las opciones mencionadas.

**Análisis comparativo de los estudios de caso con base en indicadores de endogeneidad y sustentabilidad**

En esta sección presentamos un análisis comparativo sencillo de los estudios de caso con base en indicadores de endogeneidad/sustentabilidad (cfr. Masera *et al.*, 2000). Seleccionamos cuatro indicadores para nuestro estudio (basado en Morales, 2003), y los relacionamos con la dimensión ecológica, económica, cultural y política. Estos indicadores son: manejo del proceso productivo en el ámbito ecológico, creación de empleos en el espacio local en el ámbito económico, sentido de orgullo y autoestima en el ámbito social/cultural, y autonomía (productiva) en el ámbito político. Además, agrupamos los casos en tres grandes grupos: producción, procesamiento e industrialización y la producción artesanal.

La tabla 2.7 presenta los resultados del análisis comparativo de los estudios de caso en relación con la producción. En cuanto a la dimensión ecológica, en 67% de los estudios de caso se maneja el proceso productivo únicamente con recursos locales, mientras el 33% de los casos también usa recursos externos. En la dimensión económica resalta que 100% de los casos genera empleo familiar o en su comunidad, con variación entre uno y 30 empleos. Respecto a la dimensión social/cultural, el hecho de sentirse orgulloso y con autoestima por la elaboración de su producto es transmitido por las generaciones anteriores para 44% de los casos, para 56% este indicador surgió en la actualidad, es decir, tiene que ver con lo innovador de su actividad. En cuanto a la dimensión política, la elaboración de los productos regionales ha contribuido para una mayor autonomía en todos los casos.

La tabla 2.8 muestra los resultados sobre el procesamiento y la industrialización. En lo ecológico, 43% de los casos manejó el proceso productivo únicamente con recursos locales, 14% depende totalmente de recursos externos, mientras 43% usa recursos locales y externos. El análisis económico muestra que 92% de los casos genera empleo familiar o en su comunidad, con una variación entre uno y 20 empleos. Un caso emplea también a personal contratado, mientras un productor trabaja únicamente con personal contratado. En el ámbito social/cultural, para el 64% de los casos el orgullo y la autoestima por la elaboración de su producto son transmitidos por las generaciones anteriores, mientras para un 29% este indicador surgió en la actualidad, con lo innovador que representa su actividad. De un productor no se tienen datos para este

indicador. En todos los casos, la elaboración de los productos regionales ha contribuido de una u otra forma a una mayor autonomía. En otras palabras, ha aumentado su poder de decisión.

En la tabla 2.9 presentamos los resultados del análisis de los productos artesanales. En cuanto a la dimensión ecológica, en 44% de los casos se manejó el proceso productivo únicamente con recursos locales, 22% depende totalmente de recursos externos, mientras 33% de los casos usa recursos locales y externos. En lo económico, 100% de los casos genera empleo familiar o en su comunidad, con una variación entre dos y 17 empleos. Un caso emplea también a personal contratado. En 67% de los casos el orgullo y la autoestima por la elaboración de su producto, tienen relación con las generaciones anteriores, mientras para un 33% este indicador refleja una nueva situación por lo innovador de su actividad. En el ámbito político, en 100% de los casos, los productos regionales han contribuido para una mayor autonomía.

**Tabla 2.7.** Análisis comparativo de los estudios de caso sobre la producción (N=9)

Estudio de caso	Dimensión ecológica				Dimensión económica			Dimensión social/cultural			Dimensión política		
	Manejo del proceso productivo				Creación de empleos en espacios locales			Sentido de orgullo y autoestima			Autonomía		
	Con recursos locales	Con recursos externos	Ambos	No se sabe	Familiar/ de la comunidad	Contratado	# de empleos	Trans-generacional	Actual	No se sabe	Si	No	No se sabe
1	Miel Cuzalapa		X		X		8		X		X		
2	Peces Cuzalapa	X			X		12		X		X		
3	Carbón El Terreno	X			X		20	X			X		
4	Cacahuate La Clénege	X			X		3	X			X		
5	Calabaza La Clénege	X			X		3	X			X		
6	Agave orgánico El Grullo			X	X		1		X		X		
7	Jamaica Chacala	X			X		1		X		X		
8	Nopal orgánico San Gabriel	X			X		8	X			X		

9	Peces El Grullo		X		X		30		X		X		
	TOTAL	6 (67%)	0 (0%)	3 (33%)	9 (100%)	0 (0%)	86	4 (44%)	5 (56%)	0 (100%)	9 (100%)	0 (0%)	0 (0%)

**Tabla 2.8.** Análisis comparativo de los estudios de caso sobre el procesamiento y la industrialización (N=14)

Estudio de caso	Dimensión ecológica				Dimensión económica			Dimensión social/cultural			Dimensión política		
	Manejo del proceso productivo				Creación de empleos en espacios locales			Sentido de orgullo y autoestima			Autonomía		
	Con recursos locales	Con recursos externos	Ambos	No se sabe	Familiar	Contratado	# de empleos	Trans-generacional	Actual	No se sabe	Si	No	No se sabe
10 Quesos El Grullo			X		X		2		X		X		
11 Pan El Grullo		X			X		3	X			X		
12 Café Cuizalapa	X				X		20		X		X		
13 Conservas Cuizalapa			X		X		12		X		X		
14 Nieve de pitaya Autián	X				X		1	X			X		
15 Rompope Ejutla			X		X		s.d.	X			X		
16 Churros Autián			X		X		1	X			X		
17 Tostadas El Grullo			X			X	5			X	X		
18 Marinas y cacahuates El Grullo		X			X		1	X			X		

19 Licor de agave verde Tonaya	X						8	X			X		
20 Productos lácteos El Aguacate	X				X		2	X			X		
21 Dulces de leche, etc. El Izote	X				X		8	X			X		
22 Cajeta Sayula			X		X		5	X			X		
23 Licor de agave orgánico Unión de Tula	X				X		1		X		X		
TOTAL	6 (43%)	2 (14%)	6 (43%)	0 (0%)	13 (92%)	2 (14%)	69	9 (64%)	4 (29%)	1 (7%)	14 (100%)	0 (0%)	0 (%)

**Tabla 2.9.** Análisis comparativo de los estudios de caso con relación al trabajo artesanal (N=9)

Estudio de caso	Dimensión ecológica				Dimensión económica			Dimensión social/cultural			Dimensión política		
	Manejo del proceso productivo				Creación de empleos en espacios locales			Sentido de orgullo y autoestima			Autonomía		
	Con recursos locales	Con recursos externos	Ambos	No se sabe	Familiar/grupo	Contratado	# de empleos	Trans-generacional	Actual	No se sabe	Si	No	No se sabe
24 Talabartería El Grullo		X			X		2	X		X			
25 Bordados Cuzalapa		X			X		s.d.	X		X			
26 Sombreros Chiquilistlán	X				X		5	X		X			
27 Pomadas Cuzalapa			X		X		3	X		X			
28 Carpinteros Apango	X				X		17		X	X			
29 Escobas Casimiro Castillo	X				X		5	X		X			
30 Estufas Lorena El Castillo	X				X		s.d.		X	X			
31 Cuchillos Seyula			X		X		2	X		X			

32 Caballos El Grullo			X		X	X	s.d.		X		X		
TOTAL	4 (44%)	2 (22%)	3 (33%)	0 (0%)	9 (100%)	1 (11%)	34	6 (67%)	3 (33%)	9 (100%)	0 (0%)	0 (0%)	

## LA VISIÓN DESDE AFUERA



### ■ Resumen

En esta tercera parte, el énfasis pasa de las experiencias locales al contexto institucional en el que se desarrollan. En los siguientes capítulos se describen las experiencias y la visión de cuatro instituciones en cuanto a las fortalezas y limitantes que tiene cada una de ellas para reforzar la producción regional.

*Peter R. W. Gerritsen y Jaime Morales Hernández (coordinadores)*

### ■ 3.1 Introducción

En la segunda parte presentamos las experiencias locales acerca de los productos regionales. Estas prácticas no se desarrollan de manera aislada, sino que se insertan en un contexto institucional complejo. Asimismo mostramos un acercamiento al contexto institucional a nivel estatal y municipal, a través de dos dependencias gubernamentales importantes: la Secretaría de Desarrollo Rural (SEDER) y el gobierno municipal. De igual manera describimos el papel de la Universidad de Guadalajara en el desarrollo regional y el trabajo de una organización no gubernamental, CAMPO, A. C., con un enfoque de género. Finalizamos esta parte con un breve análisis del contexto institucional con base en las diferentes contribuciones.

De esta sección, quedará claro que las instituciones ofrecen, tanto limitaciones como posibilidades relacionadas al fortalecimiento de la producción regional, es decir, contribuyen a impulsar un desarrollo regional sustentable basado en el gran potencial endógeno que existe en la región Costa Sur de Jalisco y parte de Colima.

### ■ 3.2 Productos regionales y desarrollo rural: la perspectiva de la Secretaría de Desarrollo Rural del Estado de Jalisco

*Héctor Castañón Reyes*

Para entender la forma en que se percibe la importancia de los productos regionales desde la perspectiva gubernamental, primeramente daremos un vistazo al marco normativo que rige la operación de las instituciones públicas en el desarrollo rural, que es la Ley de Desarrollo Rural Sustentable. Continuaremos con un análisis sobre la relevancia que los productos regionales tienen para la Secretaría de Desarrollo Rural del Estado de Jalisco (SEDER), y algunas de las acciones que contribuyen a impulsar el desarrollo de estos productos. Finalmente, hablaremos sobre las perspectivas y los retos para construir las estrategias orientadas a estimular la producción y el consumo de productos regionales.

#### ***La Ley de Desarrollo Rural Sustentable***

La nueva ley define el Desarrollo Rural Sustentable como “el mejoramiento integral del bienestar social de la población y de las actividades económicas en el territorio comprendido fuera de los núcleos urbanos, asegurando la conservación permanente de los recursos naturales, la biodiversidad y los servicios ambientales de dicho territorio”.

Al comenzar nuestro análisis de esta definición, encontramos que menciona en primer lugar el *bienestar de la población*. Esto tiene que ver en gran medida con la satisfacción de las necesidades básicas de los habitantes de las zonas rurales; una de ellas es la de contar con una alimentación adecuada que les permita desarrollar a plenitud sus capacidades físicas e intelectuales. Destaca la relevancia que tienen dos temas en particular: la *soberanía alimentaria* y la *seguridad alimentaria*.<sup>12</sup>

Es así que la producción local tiene gran importancia, ya que es la fuente más cercana de abasto que permite asegurar un acceso oportuno de alimentos para las poblaciones rurales (*seguridad alimentaria*), reduciendo la dependencia del exterior (*soberanía alimentaria*).

<sup>12</sup> La soberanía alimentaria es “la libre determinación de un país en materia de producción, abasto y acceso de alimentos para toda la población, basada fundamentalmente en la producción nacional”. Por otro lado, la seguridad alimentaria se refiere al “abasto oportuno, suficiente e incluyente de alimentos a la población”.

El segundo aspecto que se plantea en la definición se refiere a las actividades económicas. En el artículo 4° de la citada Ley, se establece que los gobiernos deberán impulsar “un proceso de transformación social y económica que conduzca al mejoramiento sostenido y sustentable de las condiciones de vida de la población rural, a través del fomento de las actividades productivas, orientándose a diversificar la actividad productiva en el campo, incluida la no agrícola, y a elevar la productividad, la rentabilidad, la competitividad, el ingreso y el empleo de la población rural”.

Esto quiere decir que las actividades productivas que se promuevan deben ser diversificadas, tomando en cuenta la multifuncionalidad del territorio, y orientadas a la productividad, la cual está ligada al potencial productivo de las regiones y de las especies propias del lugar. Las actividades económicas basadas en productos regionales, tenderán a ser también *rentables*, dado que las condiciones propicias reducirán los costos de adaptación, destacando las *ventajas competitivas* que consisten en sacar provecho del potencial que tiene una región y que otros no poseen. Es mucho más difícil competir con productos que se pueden producir en todo el mundo, sin embargo, puede haber ventajas competitivas si el producto que vendemos tiene una diferencia por ser típico de una región o de una tradición cultural, que es menos probable que exista en otra parte. Así el número de competidores que ofrecen un mismo producto se reduce considerablemente, con lo que se abren oportunidades en el mercado para la generación de valor.

De ahí que la Ley reconozca la importancia de “valorar las diversas funciones económicas, ambientales, sociales y culturales de las diferentes manifestaciones de la agricultura nacional” (artículo 5°, fracción v). En el mismo sentido, el artículo 9° menciona que “los programas y acciones para el desarrollo rural sustentable que ejecuten los Gobiernos, especificarán y reconocerán la heterogeneidad socioeconómica y cultural de los sujetos de la Ley, por lo que su estrategia de orientación, impulso y atención deberá considerar tanto los aspectos de disponibilidad y calidad de los recursos naturales y productivos como los de carácter social, económico, cultural y ambiental”.

Como ya se dijo, los puntos se establecen como principios para los programas y acciones gubernamentales, a fin de generar condiciones favorables para ampliar los mercados agropecuarios nacionales y enfrentar el proceso de globalización.

### ***Productos regionales desde la perspectiva de la SEDER – Jalisco***

La importancia de los productos regionales para el gobierno estatal radica en que este tipo de productos está estrechamente relacionado con los productores locales, con sus valores naturales y culturales. Siendo éstos el objeto de una acción gubernamental de fomento al desarrollo rural, que pretende construirse de abajo hacia arriba.

A continuación se muestra la importancia estratégica que tienen los productos regionales en los temas que han cobrado mayor relevancia para el desarrollo rural en los últimos años, como son el desarrollo endógeno, el comercio justo, la seguridad e inocuidad alimentaria, el cuidado del medio ambiente, y la conservación de la diversidad biológica y cultural.

#### *El desarrollo endógeno*

El desarrollo endógeno es una estrategia para la acción, basada en las identidades locales que pone a las comunidades y municipios en capacidad de liderar su propio proceso de desarrollo, aprovechando las ventajas de una relación sana con lo externo, fortaleciendo sus capacidades y movilizándolo sus potenciales (Vázquez, 1999).

Para ello se requiere una actuación decidida y concertada entre los diferentes actores locales, públicos y privados, a fin de crear un entorno territorial que fomente las actividades productivas para utilizar en forma eficiente y sostenible los recursos internos, y aprovechar las oportunidades de dinamismo externo (Alburquerque, 2001).

El enfoque del desarrollo endógeno va dirigido hacia el crecimiento desde el interior, mediante la disminución de la dependencia al ambiente externo. Es así que los productos regionales constituyen una buena forma de desarrollar las economías locales desde adentro, ya que el dinero que se genera y se gasta en la comunidad permanece ahí por más tiempo, beneficiando a los vendedores locales y pobladores, en lugar de transferir el valor a los canales que lo extraen del ámbito local.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Utilizando los canales convencionales de comercialización, se estima que entre 91 y 82 centavos de cada peso que se gasta en los mercados convencionales son para los distribuidores, procesadores, intermediarios y comercializadores, y sólo entre 9 y 18 centavos de cada peso llegan al agricultor.

*El comercio justo*

Los productos regionales apoyan a las familias de agricultores de la comunidad. Cada vez son menos los habitantes que tienen la producción de alimentos como su ocupación primaria y muchos de ellos están en peligro de dejar esta actividad. Los productores que venden directamente a los consumidores o tienen cadenas de distribución más cortas reciben más ingresos por sus productos, lo cual les permite permanecer en sus granjas, haciendo el trabajo que saben hacer y que forma parte de su tradición y cultura.

*La seguridad e inocuidad alimentaria*

En la medida que existan condiciones que estimulen la producción y comercialización de alimentos a nivel local, será mayor la disponibilidad de los mismos para la población, lo que incrementará las posibilidades de acceder a los alimentos sin depender de proveedores externos, disminuyendo al mismo tiempo la vulnerabilidad por las alzas de precios de alimentos que provienen del exterior.

La diversidad productiva y el cultivo de especies nativas o de variedades mejor adaptadas a las condiciones locales, disminuye también la probabilidad de plagas y enfermedades propias de los monocultivos y de las especies exóticas.

Por otro lado, los consumidores están cada vez más interesados en saber de dónde vienen los alimentos que consumen y cómo fueron producidos, y es por ello que encuentran mayor confianza en los productos de origen local, con los cuales pueden tener mayor certidumbre de las condiciones de producción.

*El cuidado del medio ambiente*

Escoger productos locales significa también reducir la contaminación, el consumo de energía y el tráfico de vehículos para el transporte de mercancías. En la economía global los bienes viajan de un lado a otro del planeta, regidos por valores de orden económico sobre el costo de la mano de obra y de las materias primas. Estos grandes movimientos, además de generar impactos ambientales, desvían una buena parte del valor del producto hacia compañías energéticas y de transporte, que poco tienen para aportar a las dinámicas económicas a nivel local.

*La conservación de la diversidad biológica y cultural*

En México la agricultura forma parte esencial de la tradición. Cuando consumimos alimentos producidos por los agricultores locales reestablecemos una conexión con nuestra cultura, conservada en las prácticas del campo y en la forma de entender y relacionarnos con la naturaleza y nuestro entorno. Al mismo tiempo contribuimos a preservar esta cultura para las generaciones venideras.

Con la pérdida de diversidad biológica en los agroecosistemas, se pierden hábitos gastronómicos, medicinales y un gran número de tradiciones que usualmente están muy relacionadas con las especies que tenían contacto las generaciones pasadas.

***Programas de la SEDER en torno a los productos regionales***

Lo anterior nos muestra cómo los productos regionales se relacionan con importantes temas de interés público. De esta manera, la SEDER ha diseñado varias líneas estratégicas con programas orientados al impulso de la producción local; entre las principales podemos mencionar las siguientes: comercialización, capacitación y desarrollo empresarial, infraestructura rural y sustentabilidad. Los servicios que presta cada una de estas estrategias son de diversa índole. A continuación veremos algunos ejemplos de la forma en que cada una de ellas opera programas que contribuyen al desarrollo de los productos regionales:

Como parte de la Estrategia de Comercialización, se ha puesto en marcha el Programa de Fortalecimiento al Comercio Rural, el cual está dirigido a personas que cuentan con un producto con valor agregado. Entre los servicios que ofrece este programa se pueden mencionar los siguientes: desarrollo de imagen, empaque y etiquetado, asesoría en campañas de mercadeo, establecimiento de contactos comerciales, apoyo para participación en exposiciones y eventos, desarrollo de estrategias de mercado, capacitación en regulaciones sanitarias y de inocuidad alimentaria, información y estudios de mercado, investigaciones en materia comercial y de comercio exterior, apoyo para el manejo poscosecha y desarrollo de infraestructura comercial.

También la Estrategia de Capacitación y Desarrollo Empresarial fomenta proyectos productivos a través del fortalecimiento de las capacidades de los habitantes del medio rural, como es la constitución de la Unión Regional de

Emprendedores en el Sector Social de Jalisco, A. C., que está formada por pequeños productores con el objetivo de otorgar valor agregado a sus productos y disminuir la dependencia de intermediarios. Para fortalecer esta Unión Regional, se cuenta con un profesional contratado a través del Programa Alianza Contigo con la finalidad de ayudar a la constitución de asociaciones y ofrecer servicios de calidad a los asociados.

Entre los servicios que ofrece esta Unión están el desarrollo de contactos entre productores y clientes, gestión de programas de formación y capacitación, realización de giras de intercambio de experiencias, asesoría para la organización de productores y otro tipo de servicios propios de una empresa integradora. Recientemente el grupo inició las gestiones para establecer un punto de exhibición en el municipio de Zapopan, con el fin de tener presencia en el mercado urbano.

Esta Unión se ha constituido con 18 emprendedores del medio rural, y existe la posibilidad de formar parte de este mismo organismo o de continuar con el desarrollo de este tipo de esquemas con diferentes productores.

Desde el propio programa de organización y desarrollo empresarial, se impulsa la participación de productores en las ferias anuales de Expo Orgánicos y Productos No Tradicionales, en donde tienen un lugar privilegiado los productos regionales.

La participación de la Estrategia de Infraestructura Rural es de suma importancia dado que, con la construcción y rehabilitación de caminos, permite la integración regional, pues facilita el tránsito de productos a diferentes mercados. Este tipo de obras se realizan en coordinación con los municipios del estado, y ha permitido que en Jalisco se cuente con una amplia red de caminos rurales.

Por otra parte, con la Estrategia de Sustentabilidad se impulsan varios programas, entre ellos encontramos proyectos de capacitación en producción agropecuaria sustentable, basados en las capacidades locales y programas de conservación de la biodiversidad, que contribuyen a la preservación de las especies nativas, las cuales son frecuentemente cimientos para la generación de productos locales.

Desde esta estrategia también se impulsa el proyecto estatal para el desarrollo del turismo alternativo, con la promoción de los valores naturales, culturales y gastronómicos de nuestro estado. Con este programa se intenta vincular a la

población urbana para que tenga contacto con la enorme riqueza y diversidad que poseen las diferentes regiones de Jalisco.

### ***Perspectivas y desafíos para los productos regionales***

Existen varias dimensiones del tema de los productos regionales, por lo tanto, hay muchas cosas por hacer y más retos que enfrentar en diferentes sentidos. A continuación se describen algunos de ellos:

#### ***Revalorización de nuestra cultura y tradiciones***

Un punto muy importante a considerar es que a lo largo del tiempo, en nuestro país hemos pasado por procesos históricos en los que se han minimizado los valores locales y tradicionales. Para desarrollar un mercado sólido de productos regionales, es importante dar una justa apreciación a nuestros valores y tradiciones.

#### ***Reorientación de las políticas de desarrollo rural***

Las políticas internacionales que prevalecen en los tratados entre los países, han contribuido decisivamente a reducir las líneas genéticas y la estabilidad que brinda la diversidad biológica alrededor de la producción agropecuaria.

Es preciso reorientar las políticas públicas, de manera que favorezcan a los sistemas diversificados de producción basados en el conocimiento local. Existe también la necesidad de instrumentos con fondos para dinamizar las economías regionales. “Si los gobiernos federales y estatales fortalecen el potencial económico de las regiones, estarán creando empleos y haciendo un progreso sustancial en la conservación de la diversidad biológica y cultural. El apoyo al mercadeo regional contribuye además a la conservación de las características del paisaje local, y estimula a la población a identificarse con su región y sus proveedores locales (Jochen Flasbarth, presidente de la Asociación Alemana para la Protección de la Naturaleza, NABU). Se debe promover que las acciones de política tengan impacto a nivel local, de manera que se fortalezcan las redes entre productores y consumidores”.

Otro aspecto sumamente importante de la política pública, es que debe enfocarse a la búsqueda de la seguridad y soberanía alimentaria, para

ello se requiere estimular la producción de alimentos a escala local y familiar, privilegiando el modelo de desarrollo endógeno como estrategia para reducir la vulnerabilidad y dependencia de las comunidades rurales.

► *Consumo responsable*

El consumidor tiene un papel primordial para reestablecer la cultura alimentaria y fomentar la producción de alimentos a nivel local, debe hacerlo reconociendo que las economías de subsistencia alimentan al mundo, y por ello requieren el respaldo de la población urbana. La mejor manera de preservar la diversidad de productos ligados a nuestras tradiciones y territorios es consumiéndolos.

El conocimiento de los territorios de nuestro estado es fundamental para reconocer los valores inherentes a los productos regionales. Por lo tanto, el desarrollo de guías de productos regionales y programas de vinculación urbano-rural contribuyen en buena medida a detonar las relaciones necesarias para tener flujos equitativos de valor entre el campo y las ciudades.

El creciente interés de los consumidores por saber el origen de los alimentos que llegan a su mesa, representan también una oportunidad para los productos regionales. Una estrategia de desarrollo de puntos de venta, y la producción y desarrollo de mercados para productos no tradicionales, ya están comprendidas en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable (LDRS, artículo 161), por lo que sólo falta poner en marcha los programas de mercadeo y comercialización a nivel regional.

Para ello, resultará necesario desarrollar normas y regulaciones que den certidumbre y confianza a los consumidores sobre los productos que adquieren; y al mismo tiempo deberá entrar en funcionamiento un *Servicio regulador y de arbitraje de los productos ofertados por la sociedad rural*, con el propósito de ordenar los temas de derechos de propiedad y denominaciones de origen.

► *Desarrollo y transferencia de tecnología*

Los programas y sistemas de investigación y transferencia tecnológica para el desarrollo rural, así como lo establece la Ley, deberán atender las demandas de los sectores social y privado en la materia, incluyendo en sus propósitos fundamentales los siguientes:

- Cubrir las necesidades de ciencia y tecnología de los productores, con una visión que parta de las demandas y valores locales, y no como una extensión de prácticas que vienen a desplazar los conocimientos y variedades presentes en las comunidades rurales.
- Promover el fortalecimiento de capacidades, tanto técnicos como productores, a través de la investigación participativa que reconozca los conocimientos locales para que sean incluidos en el desarrollo de la ciencia y tecnología agropecuaria.
- Proveer asistencia técnica calificada y de carácter público, regida por principios agroecológicos, promoviendo el intercambio de experiencias basadas en los valores culturales y naturales de cada región.
- Desarrollar programas específicos orientados a la preservación de la diversidad biológica y la conservación *in situ* de las especies criollas.

**A manera de conclusión**

De lo anterior, se puede ver que son varias las estrategias de la SEDER que contribuyen a la promoción de los productos regionales. Algunas experiencias exitosas se irán consolidando, aunque es necesario reconocer que el fomento al desarrollo de este tipo de productos, requiere una mayor atención y participación de todos los sectores. Los productos que han logrado una diferencia en este sentido son pocos, y el potencial es muy amplio. Esto nos obliga a pensar en lo que está por venir.

La importancia de las acciones para fomentar la producción y el consumo de productos locales, es crecientemente reconocida no solamente en México, sino en todo el mundo como estrategia fundamental para el desarrollo local y la seguridad alimentaria. Queda claro que los gobiernos tienen un papel importante que jugar junto con la sociedad, en la creación de un marco adecuado para que cada cultura retome sus valores y tradiciones, en busca de avanzar con fuerza propia en la dirección que marquen las aspiraciones de su gente.

### ■ 3.3 Cómo fortalecer desde el gobierno local los procesos culturales de carácter productivo: el punto de vista de un funcionario público municipal

*Margarito Acosta Orozco*

La administración pública en sus diferentes niveles y modalidades, en cuanto a su función de promotora y ejecutora de los programas de gobierno, representa un factor importante, no siempre valorado, en el fortalecimiento o debilitamiento de los procesos culturales de carácter productivo, que en los hechos se constituyen como el más destacado paliativo a las implicaciones negativas que el fenómeno de la globalización ejerce en la organización social tradicional de las comunidades rurales e indígenas del país.

Un presidente municipal, legisladores, regidores, un director de área o de Secretaría y hasta el menor de los funcionarios de los gobiernos federal, estatal y municipal, tienen en sus manos la posibilidad de acercar a los productores los programas de financiamiento rural, así como de orientar a la población campesina para que pueda organizarse y bajar presupuestos públicos, en la cantidad y calidad de sus necesidades y requerimientos. Y no sólo habríamos de considerar aquellos recursos financieros de asesoría y capacitación establecidos en los planes y programas de gobierno, sino también los más diversos estímulos que ofertan los organismos internacionales y las instituciones privadas, interesados en la explotación racional de los recursos naturales, que al mismo tiempo procuren el fortalecimiento de la cultura e identidad comunitarias. Con esto, de algún modo se le está diciendo al campesino: “No explotes los recursos naturales, conserva la fauna y la flora, el agua y los minerales, y de arriba te mandaremos subsidios y compensaciones para tu subsistencia”. Situación que es bastante lamentable, pero evidente a partir del conocimiento y análisis de las acciones de CONAFOR (Comisión Nacional Forestal), SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación), SEMARNAT (Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales), SEDER (Secretaría de Desarrollo Rural) y SEDESOL (Secretaría del Desarrollo Social), entre otras dependencias e instituciones en zonas campesinas del país como la que aquí nos ocupa.

**Cuautitlán de García Barragán**, forma parte de la región Costa Sur de Jalisco. Su población es de 16 097 habitantes, de los cuales el 80% de la población económicamente activa se dedica a las actividades primarias, principalmente la agricultura y ganadería, sobresaliendo la zona de valles en Tequesquitlán y Cuautitlán, con una dinámica productiva de alta rentabilidad en productos como la caña, tamarindo, chile, sandía, tomate de cáscara, así como el ganado vacuno para consumo de carne y leche. Por su parte, en la zona de geografía accidentada –alrededor del 70% del territorio municipal–, que comprende las poblaciones indígenas de Telcruz, Ayotitlán, Cuzalapa y Chacala, la agricultura es de baja rentabilidad y apenas de subsistencia con productos como el maíz, jamaica, tomate milpero y café, entre otros frutos silvestres como la zarzamora, guayabilla y arrayán.

El grado de marginación es considerado alto por las autoridades federales, debido a que en la zona indígena existe una gran dispersión de pequeñas localidades y a la falta de infraestructura carretera y carencia de empleo. Sin embargo, se encuentra entre las regiones más favorecidas por el Ramo 33 de la Federación, que suministra amplios recursos para el mejoramiento de las condiciones básicas de vida en salud, educación, electrificación, vivienda, agua, puentes y construcción de carreteras y revestimiento de caminos.

#### ***La capacidad potencial del municipio como gestor y constructor de nuevas realidades***

Con el proceso de descentralización y municipalización que ha tenido lugar en México durante los últimos años (y no se diga en el estado de Jalisco, donde a partir de 1994 las partidas presupuestarias a los 124 municipios se triplicaron respecto a administraciones anteriores), se ha propiciado que los ayuntamientos ajusten su estructura burocrática a las condiciones de desarrollo económico y social que le son propias, y diseñen sus políticas de crecimiento a partir de la realidad inmediata que sus gobernantes y líderes sociales llegan a concebir, porque aunque es evidente que este México actual ha venido transformándose, en la medida que la hegemonía partidista devino en formas de gobierno más

representativas de la pluralidad ciudadana, de la misma manera también resulta cierto que las tendencias impuestas por la economía internacional inquietan la concepción típica, pueblerina y sencilla que ha caracterizado a la población rural de la entidad y del país. Ahora ya no depende de lo que el gobierno central establezca como políticas de desarrollo y de su rigidez normativo-administrativa o de sus márgenes discrecionales en la aplicación de recursos, que lo mismo trababan las iniciativas de trabajo productivo que hacían propicia la corrupción y el manoseo electorero de la población.

En mi desempeño como funcionario público municipal de Cuautitlán de García Barragán, Jalisco, pude entrar en contacto con grupos de campesinos y organizaciones de productores que solicitaban apoyos para hechar a andar desde pequeñas ideas de crianza de aves de corral hasta complejas empresas agro-productivas que no estaba a mi alcance resolver, por falta de experiencia y de capacidad técnica e institucional a nivel local: no existía en la Presidencia municipal un documento rector sobre gestiones y elaboración de proyectos, ni oficinas especializadas en este tipo de problemática, salvo los trámites de carácter muy general que solían y suelen llevarse en toda instancia de desarrollo rural. Así que la clave estuvo en hacer camino al andar, y comenzar por sistematizar un conjunto de procedimientos de atención al público, que promovieran la integración económica productiva mediante el registro minucioso de solicitudes y sus procesos de respuesta: llamadas telefónicas, entrevistas con funcionarios, visitas a las comunidades donde se generaban las peticiones, correspondencia con dependencias, gestiones en oficinas públicas, estudios rudimentarios de rentabilidad y viabilidad, investigación en medios computarizados, entre otros. Todas estas actividades fueron hechas con la finalidad de configurar una agenda que incorporara la información básica sobre el tema, y que fuera viable a las condiciones sociogeográficas y étnicoculturales de la población indígena, pero también de los productores medios y bajos de los ejidos no indígenas.

### ***Las instituciones que están para apoyar a los campesinos***

De esta manera fue como conocí de la existencia de instituciones y organismos públicos y privados, a la espera de proyectos bien elaborados que justificaran los recursos solicitados, para financiar actividades productivas locales (abrir ventanas de oxigenación al agobio con que la vida moderna del neoliberalismo

transforma paulatinamente la vida rural mexicana), ya fuera a fondos perdidos o a través de créditos blandos. Entre otras instancias, las Secretarías de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), de Desarrollo Social (SEDESOL) y de Desarrollo Rural (SEDER), FOJAL, PACMYC, DIF, PROMUSAGSRA, FONAES, SIFRA, Comisión para el Desarrollo de las Comunidades Indígenas (CDI) antes Instituto Nacional Indigenista, CONAFOR, PROMOCIÓN ECONÓMICA ESTATAL Y FUNDACIÓN. Sin embargo, me llamó la atención el celo relativo con el que las instituciones resguardan sus capitales, y cómo las más de las veces los potenciales beneficiarios hombres y mujeres de localidades de bajo desarrollo, cuyo trabajo agrícola no está dentro de las cadenas productivas reconocidas, se mantienen en la ignorancia respecto a todo un mundo de recursos pensados para abatir la pobreza en armonía con la preservación de la naturaleza.

Me quedo con la impresión de que la instancia más involucrada en la promoción de una nueva cultura de trabajo y responsabilidad financiera, es la Comisión para el Desarrollo de las Comunidades Indígenas (CDI) que opera recursos entre los productores indígenas, y alienta la organización y la capacitación técnica, además de que mantiene de manera permanente en la sierra personal que constantemente se desplaza dentro y fuera del municipio, proporcionando asesoría a los beneficiarios de apoyos.

Sin embargo, la CDI no logró recuperar una importante bolsa otorgada en el corredor Telcruz-Ayotitlán entre los años 1995 y 2003, que no fue devuelta por morosidad y quiebra, cuando no por mal uso, por parte de grupos y personas que recibieron los créditos; o que los proyectos no fueron tan productivos y su relevancia no correspondió con la inversión aprobada y otorgada. Por tal motivo se ha dispuesto una especie de castigo a esta zona y ahora los recursos se aplican en el corredor Cuzalapa-Chacala en espera de mejor suerte, pero también con mayor rigidez en las asignaciones de créditos. Esta situación que afronta el anteriormente llamado Instituto Nacional Indigenista, no hace sino poner de manifiesto que en Cuautitlán como en muchos lugares del país, la cultura del no pago está vigente y es sumamente preocupante.

El reto está en que se pueda superar esta herencia negativa del sistema político que predominó durante décadas, y que hizo del *borrón y cuenta nueva* una moda recurrente y pernicioso,alzada como bandera del corporativismo electoral y del paternalismo de Estado que todo perdonaba, con tal de inducir a los votantes a posiciones de correspondencia mutua.

### ***Dos experiencias productivas y su valoración***

El impulso que se ha otorgado del año 2002 a la fecha, a las actividades productivas típicas de las comunidades y su éxito o fracaso, está en función de las intenciones de los funcionarios y la manera en que las conciben y ponen en marcha, así como la forma en que los productores se relacionan con éstas. A continuación presentamos dos casos.

Durante los años 2002 y 2003, el presidente municipal de Cuautitlán llevó a cabo una idea, en principio muy noble y de carácter económico de suma relevancia, el cultivo de aguacate (variedad hass) en la sierra de Telcruz. Se invirtieron muchos miles de pesos por parte de los gobiernos del estado y el municipal en la compra y transporte de millares de plantas traídas del estado de Michoacán, además de los costos que tuvo la capacitación de los productores comisionados para la asesoría. Todo esto se adobó con una ambiciosa campaña publicitaria, se anunciaba la “*aguacatización*” del municipio y su futuro halagüeño para terminar con los rezagos y la marginación de los campesinos y sus familias. Pronto el presidente “enseñó el cobre” y comenzó a hablar de aguacates y de sus aspiraciones a diputado por el Distrito local XVIII, estableciendo como un éxito lo que en los hechos estaba por verse, que cientos de hectáreas de tierras improductivas ahora lucían plenas de árboles en crecimiento. Todo se volvió política, y hoy por hoy faltan testigos que den fe de que los aguacates de Telcruz efectivamente estén funcionando en la magnitud de la inversión y de la expectativa. Sólo existen entre tres y cinco parcelas con un desarrollo regular de la planta, una de éstas corresponde a la escuela primaria local y otra al presidente de la Unión de Productores de Aguacate.

Este acontecimiento condujo a la reflexión sobre lo que es indispensable para que un proyecto frutícola se consolide como opción viable de desarrollo, además de las características naturales como son relieve, suelo, clima y agua, cuenta también el interés de la gente para trabajar y su capacidad técnica y financiera para sostener la inversión a mediano y largo plazo; no es nada más que el gobierno les entregue las plantas al pie de la parcela, el campesino debe tener cultura del trabajo y sentido del tiempo para saber invertir y esperar la llegada de los frutos.

En Tequesquitlán, otra zona del mismo municipio, los habitantes del lugar se dedican al cultivo del tamarindo desde hace varios lustros, y paulatinamente

se han convertido en región líder a nivel estatal y nacional por la cantidad y calidad de su producto. Su organización en sociedades cooperativas les ha permitido incrementar sus hectáreas de siembra, desarrollar sus propios viveros, construir bodegas de empaque, mejorar su actividad comercializadora hasta el punto de realizar una Expo-tamarindo. Su capacidad de pago, les ha permitido obtener créditos con bajo interés, del Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas en Solidaridad (FONAES) de la Secretaría de Economía y otras instancias, para el mejoramiento y ampliación de sus cultivos.

Aquí el papel jugado por el ayuntamiento ha sido relevante en términos de acompañamiento y gestión, apoyos de transportación y uso de líneas telefónicas, así como de aval institucional para obtener créditos. Esto se debe a que la propia dinámica de desarrollo productivo lo ha requerido, pero sin llegar a depender de que las autoridades locales presten ayuda, y sin dejar de observarse que la dedicación, empeño y apego a la tierra son más evidentes en sus pobladores que en sus coterráneos de Telcruz. No estamos lejos de que se instalen centros de trabajo donde se industrialice el tamarindo y se obtengan mayores ganancias que las que derivan de la simple venta del producto; entonces estaremos hablando del trabajo conjunto de gobierno y líderes, elevando la calidad de vida en la región.

Acontecimientos similares tienen lugar en Chacala, con los procesos de cosecha de la jamaica y de nuevos cultivos como la introducción del limón persa en parcelas de Cuautitlán, siempre con financiamiento de gobierno, pero a partir de la iniciativa de productores decididos y emprendedores, sin ellos nada sería posible. En la agricultura las imposiciones están llamadas al fracaso.

### ***Si el gobierno quiere, puede***

En este punto es oportuno regresar al planteamiento generador de esta contribución, ¿cómo podemos lograr desde el gobierno municipal que los procesos culturales de carácter productivo mantengan en equilibrio la relación hombre-naturaleza, y a la vez colaboren en la preservación de valores y tradiciones de la familia y la organización social de las comunidades?

Una función básica del gobierno consiste en la promoción y organización de grupos, que les permita allegarse recursos de los programas, lo que supone involucrarse desde una visión de progreso a largo plazo con los campesinos y

sus necesidades, que tomen en cuenta los ideales de justicia y solidaridad previstos en nuestras principales leyes. Constituir sociedades cooperativas, de producción rural, asociaciones civiles o algún tipo de agrupación social o cultural y, por otro lado, armar proyectos para obtener apoyos, darles seguimiento y elaborar los informes de conclusión, son asuntos nada sencillos. Es fundamental que en la estructura de gobierno local se disponga de personal calificado y sumamente sensible a la problemática del campo, pero que además, en un momento dado, sea también miembro beneficiario de los proyectos, para que su experiencia pueda reciclarse en provecho de otros grupos. Es decir, que los promotores y gestores de proyectos productivos de las presidencias municipales deben cumplir la encomienda de hacer crecer horizontalmente la base de gestores y líderes comunitarios con los propios integrantes de las comunidades beneficiarias de los recursos públicos y privados. Algo que tiene que ver más con el llano concepto de talleres de asesoría para la elaboración de proyectos.

Se requiere que los liderazgos del medio rural e indígena estén preparados y actualizados técnicamente, con buen manejo de las relaciones públicas y sentido innovador, al día en tecnologías de medios para que lo que logren sea lo que su gente necesita, que impulse el crecimiento y no se pretendan soluciones en falso a problemas complicados y complejos como son la pobreza y la marginación.

### **Conclusiones**

Hoy se requiere quién arme un proyecto para esas humildes familias que sobreviven con su precaria cosecha de maíz y, por supuesto, que tienen los espacios, la experiencia y las ganas de progresar con una cría de guajolotes o borregos, con un huerto de hortalizas o algún cafetal, o quizás con una actividad artesanal a base de materiales de su entorno inmediato.

Hoy se necesita quién asesore a ese grupo de jornaleros que salen de sus hogares a engancharse con las grandes compañías agrícolas, con salarios miserables y con las ganas reprimidas de trabajar sus tierras, en su clima, en su suelo y con su esperanza de vivir mejor y de lo propio, cultivando frutales, construyendo ladrilleras, equipando talleres familiares.

Hoy el gobierno puede estar cada día más cerca de la población, sobre todo el gobierno de casa, al que a diario podemos saludar, confrontar y exigir, el gobierno municipal. Que deje de ser un cuello de botella que obstaculiza o

neutraliza la obtención de apoyos, y se convierta en un facilitador de la gestión y los procesos productivos; que sistematice su experiencia y trace planes de desarrollo a mediano y largo plazo para andar con los pies bien puestos sobre la tierra, y no dando tumbos como vendado de los ojos.

En el vasto universo de las oportunidades que ahora están al alcance de los campesinos y mujeres del medio rural, habrá que proponerse metas de crecimiento en lo individual, familiar y social, siempre sobre la base del aseguramiento de la transmisión generacional de los valores más significativos para las formas típicas de vida campesina. Las artesanías, los cultivos tradicionales como el maíz, la construcción de infraestructura agrícola-ganadera, la cría de aves, las granjas, la engorda de becerros, las panaderías, ladrilleras, carpinterías, talleres de costura, empresas de agua purificada, los estanques de chacal y los viveros, entre otros proyectos productivos viables, pueden y deben ser asistidos por los gobiernos municipales de todos los lugares del país, y reflejarse de manera directa y categórica en los niveles de vida de la población. De no ser así, estaremos dando vueltas sobre el mismo deprimido círculo del pasado, cuando lo que nos merecemos es una vigorizante espiral que nos impulse a un mejor futuro.

### **■ 3.4 El papel del Centro Universitario de la Costa Sur en el desarrollo regional**

*Luis Eugenio Rivera Cervantes*

Uno de los principales problemas del mundo actual, es la pobreza y la marginación extrema de cientos de millones de seres humanos que viven en los países en desarrollo. Este fenómeno, en lugar de reducirse se incrementa, a raíz de la implementación de un nuevo sistema económico basado en el libre comercio, y en una macroeconomía que se apoya en los grandes capitales de las principales empresas o corporativos transnacionales. El neoliberalismo, en lugar de reducir la brecha entre los muchos pobres y los pocos ricos la ha profundizado, por lo que si se mantiene el actual sistema económico, difícilmente se podrá contener y revertir esta situación en un corto plazo.

La Universidad de Guadalajara es reconocida tanto a nivel nacional como internacional por su trabajo académico y su vinculación con la sociedad. Es

un organismo público descentralizado del Gobierno del Estado de Jalisco, con autonomía, personalidad jurídica y patrimonio propios. La Ley Orgánica rige todas las funciones y acciones que realiza la comunidad universitaria. Esta Ley señala como una atribución de la Universidad [...] “crear organismos de vinculación” [...]. Sobre sus funciones menciona: [...] “contribuirá, con base en los resultados de su quehacer académico”, [...] “al progreso del pueblo mexicano y jalisciense; al estudio y solución de sus problemas [...]”.

Para cumplir con sus funciones de vinculación con la sociedad, la Universidad cuenta con el Consejo Social, cuyo objetivo es promover la vinculación entre la universidad y los diversos sectores de la sociedad. Este órgano consultivo se encuentra conformado por un integrante del Gobierno del Estado de Jalisco, del Consejo General Universitario, del Sistema de Educación Media Superior, del personal docente, del alumnado y los padres de familia, así como por tres representantes de las siguientes asociaciones y grupos: a) la comunidad académica del estado de Jalisco, b) las asociaciones de profesionistas, c) los sectores productivos, y d) la sociedad civil. Entre sus funciones destaca la de proponer los mecanismos y canales de vinculación con la sociedad, para presentar proyectos en materia de formación de profesionistas, investigación científica y tecnológica y de difusión de la ciencia y la cultura.

La Universidad cuenta también con la Coordinación General de Extensión, que coordina, asesora y supervisa los programas institucionales de difusión artística y cultural, de fomento editorial, de servicio social universitario, de vinculación con los sectores productivos, y de apoyo a las comunidades indígenas de la región.

Parte de la misión de la Universidad es contribuir al desarrollo sustentable del estado de Jalisco, y formar egresados con fuertes principios de solidaridad social. Así mismo, el quehacer de sus académicos, estudiantes, trabajadores y egresados es guiado por los principios de solidaridad social, respeto a la dignidad humana, cuidado al ambiente y corresponsabilidad ciudadana con sus comunidades de vida. En resumen, la relación Universidad-Sociedad se encuentra enmarcada dentro de la normatividad universitaria y es parte esencial de su diario quehacer a todo lo largo y ancho del estado de Jalisco. A continuación, describimos los diferentes programas de vinculación con la sociedad, para posteriormente enfocarnos en el papel de la Universidad en el desarrollo regional, tomando como estudio de caso el Centro Universitario de la Costa Sur, con sede en Autlán de Navarro.

### ***Universidad-Sociedad: de la normatividad a la práctica***

La Universidad de Guadalajara desarrolla una serie de acciones (proyectos de investigación y vinculación), tendientes a mejorar o contribuir al bienestar de la sociedad jalisciense en las áreas de la salud, cultura, recreación, ecología, etc. A través de la red universitaria, en la actualidad la Universidad de Guadalajara cubre prácticamente todo el estado de Jalisco, por lo que su desempeño es visible en el diario acontecer del Estado, reflejándose en los cientos de actividades que desarrollan sus académicos y estudiantes. Estas acciones, que sirven al desarrollo sustentable del estado, están enmarcadas dentro del Acuerdo para el Desarrollo Sustentable de Jalisco (ACUDE), en el cual se reafirma el compromiso de la Universidad con la sociedad jalisciense.

El ACUDE está integrado por cuatro programas:

- 1) *Programa de Apoyo al Desarrollo Social* (COMPARTE). Apoya al desarrollo de las capacidades organizativas, de producción y solidarias de los grupos sociales más desfavorecidos. Con ello se contribuye a la construcción de un desarrollo comunitario sustentable.
- 2) *Programa de Apoyo a la Administración Pública* (ADMINISTRA). A través de este programa se canalizan recursos humanos, científicos y técnicos, para el apoyo de la modernización de las políticas públicas, los procesos administrativos del gobierno del estado y los municipios de la entidad.
- 3) *Programa de Apoyo al Sector Productivo y de Servicio* (PRODUCE). Este programa incide en el mejoramiento de la capacidad productiva de las empresas, mediante la prestación de servicios de asesoría, programas de educación continua, la aplicación de desarrollos tecnológicos alternativos, y el servicio social en las empresas.
- 4) *Programa de Divulgación Científica, Técnica y Cultural* (DIVULGA). Con este programa se fortalece la vinculación de la Universidad con el entorno social, mediante la organización de actividades de divulgación científica, técnica y cultural.

Uno de los principales vínculos de la universidad con la sociedad son sus estudiantes, quienes a través de su servicio social refrendan el carácter eminentemente social y comprometido de la educación que imparte la universidad.

Entre abril de 2003 y marzo de 2004, 17 670 prestadores de servicio social apoyaron los sectores público, privado y civil, con un total de 15 295 680 horas de asistencia a la comunidad jalisciense.

### ***El CUCSUR y el desarrollo regional***

La creación del Centro Universitario de la Costa Sur (CUCSUR), con sede en Autlán de Navarro, el 5 de agosto de 1994, obedeció a la necesidad de impulsar el desarrollo regional de la Costa Sur del estado de Jalisco, la cual cuenta con un gran potencial económico, social y cultural. El área de influencia del CUCSUR abarca 22 municipios, que en total cuentan con una extensión de 15 337 km<sup>2</sup>, es decir, el 19.3% del territorio del estado y una población estimada en 287 mil habitantes. Desde su creación, parte de sus objetivos han sido generar investigación y aplicar los resultados de ésta en la solución de los problemas sociales y económicos, así como vincularse con el sector social a través de programas que integran las funciones sustantivas de esta casa de estudios: docencia, investigación y extensión.

Durante diez años de trabajo, el CUCSUR ha buscado fortalecer al desarrollo regional, en donde se pretende un desarrollo socialmente justo, respetuoso de los usos y costumbres de sus pobladores, y promover el aprovechamiento racional de los recursos naturales. De esta manera, el CUCSUR ha asumido el papel de orientador, gestor, capacitador y evaluador de diferentes proyectos de desarrollo implementados por dependencias gubernamentales y organizaciones sociales, así como en la implementación de sus propios proyectos de extensión.

Para cumplir con los objetivos de impulsar y contribuir al desarrollo regional, se realiza investigación que no sólo tiene la función de generar conocimiento científico en los diferentes campos disciplinares, sino también la de ayudar a la resolución de problemas que la sociedad de la región enfrenta.

Los proyectos de investigación que se realizan son muy diversos, destacando las investigaciones orientadas a la conservación y manejo de los recursos naturales, tanto de zonas de montaña como costeras, manejo de cuencas y de agroecosistemas, inventarios de biodiversidad, así como estudios sobre la dinámica agraria y el desarrollo rural. También se llevan a cabo inventarios turísticos para diseñar estrategias para un desarrollo sustentable. De igual manera se apoya a las micro y pequeñas empresas de la región.

Para la realización de los diferentes proyectos enfocados al desarrollo regional, todos los departamentos que conforman el CUCSUR participan activamente, no sólo a través de proyectos de investigación o extensión, sino también con cursos, seminarios, talleres, exposiciones y, sobre todo formando a los jóvenes de la región, quienes en un lapso de tan sólo diez años han egresado más de 1 400 de las carreras de abogado, turismo, contaduría, administración; de las ingenierías en recursos naturales y agropecuarios, en obras y servicios, en teleinformática, así como de técnico superior universitario en eléctrica y mecánica automotriz, en teleinformática y los diplomados internacionales en manejo de zonas costeras y en educación para la conservación de los recursos naturales.

Aun cuando el centro universitario es relativamente joven (apenas doce años), ha comenzado a contribuir a mejorar el desarrollo de la región, mediante la implementación de proyectos productivos, apoyando la creación de negocios y sobre todo, profesionalizando las diversas actividades que realizan tanto las dependencias de gobierno en sus tres niveles, las organizaciones sociales y las instituciones de educación presentes en la región Costa Sur y su área de influencia.

A pesar de los avances y logros, las necesidades regionales en materia de educación superior son muchas, y lo más importante aún, es llevar ésta a todos los rincones del área de acción del CUCSUR. De tal manera que en los últimos dos años se ha emprendido un diagnóstico regional para saber con exactitud cuál es la verdadera demanda que tiene la región de carreras profesionales o técnicas, evaluar la pertinencia de las mismas, y poder ofertarlas en un corto plazo. El análisis de éstas va más allá cuando conocemos que el principal obstáculo que enfrentan los jóvenes que aspiran a ingresar en la universidad es en el aspecto económico.

Dentro del área de influencia del CUCSUR hay municipios de extrema marginación (como Cuautitlán, Tuxcacuesco, por ejemplo), que a pesar del esfuerzo realizado por el gobierno y la misma universidad en los últimos diez años, no ha sido posible aún revertir las necesidades de educación, salud, comunicación y empleo, por esta razón la pobreza sigue siendo el principal lastre y factor de emigración hacia polos de desarrollo de la región, o incluso fuera del propio país. Como un mecanismo para llevar la educación superior que oferta el CUCSUR a todos los municipios de la región, está en proceso la creación de “Casas Universitarias” en cada cabecera municipal, en las que mediante convenios entre

la Universidad y Gobiernos municipales, se haga llegar la educación a un mayor número de jóvenes, utilizando las nuevas tecnologías existentes. Si se logra concretar este proyecto, la Universidad estará dando un paso trascendental en el desarrollo regional de esta importante zona de Jalisco.

### ***Ejemplos de la contribución del CUCSUR al desarrollo regional***

Los ejemplos concretos de cómo el CUCSUR ha contribuido al desarrollo regional en los aspectos económicos, educativos y ambientales son varios. La presencia de este centro universitario en Autlán, Jalisco, sede del CUCSUR, ha sido determinante para el desarrollo y crecimiento de la cabecera municipal, en donde la derrama económica que propician los estudiantes que vienen de fuera y el aporte de la propia comunidad universitaria a través de los salarios de su personal académico, administrativo y de servicios, así como de sus proyectos de investigación o extensión, son un motor importante para la región. Así mismo, el CUCSUR se ha propuesto a generar una nueva cultura ecológica, prueba de ello es el programa de separación de desechos sólidos, implementado en la década de los noventa en el municipio de El Grullo, que ahora es un ejemplo a seguir no sólo a nivel regional y nacional, sino también internacional.

Por otra parte, también se ha contribuido a apoyar, asesorar y capacitar a los pobladores de las comunidades rurales en la región, tanto en proyectos productivos como en aspectos de manejo y conservación de sus recursos, contando para ello con dinero otorgado por gobiernos extranjeros, fundaciones nacionales o internacionales y del propio gobierno federal y estatal, sin olvidar los apoyos de la propia universidad con el programa ACUDE. Actualmente los departamentos de estudios turísticos y de ingenierías colaboran con los presidentes municipales de la región en la realización de un inventario turístico-cultural, y en la búsqueda de alternativas para el abasto de agua.

En la zona costera de Jalisco, conocida como Costa Alegre, la Universidad de Guadalajara ha desarrollado un importante trabajo de asesoría en aspectos de manejo y conservación de los recursos naturales a través del Departamento de Estudios para el Desarrollo Sustentable de Zonas Costeras, con sede en San Patricio, Melaque. Los investigadores de este departamento han logrado mantener y consolidar el Programa de Conservación de Tortuga Marina, incorporando a los ejidatarios y pescadores de la zona a través de cur-

sos de capacitación y educación ambiental, y en los últimos años se ha logrado tener una mayor afluencia de turistas, tanto nacionales como del extranjero. También en los últimos años se han involucrado en la compleja problemática del manejo de la zona costera (área de gran fragilidad ecológica y con mayor presión por el desarrollo turístico), muestra de ello son los proyectos de protección y restauración ecológica de la laguna del Tule y de la cuenca del Arroyo Seco, así como el estudio socioambiental de la laguna de Barra de Navidad, como paso previo a la elaboración del plan de manejo de la misma, así como la construcción de arrecifes artificiales que han permitido la recuperación gradual de los arrecifes coralinos y las poblaciones de peces, en beneficio de los pescadores de la región y del turismo ecológico.

Uno de los aspectos sobresalientes del CUCSUR con relación al desarrollo regional, es la presencia del Departamento de Ecología y Recursos Naturales-IMECBIO (DERN-IMECBIO), el cual desde su creación en 1985 incorporó no sólo el aspecto de investigación básica, sino también el trabajo de extensión y vinculación con los diferentes actores que incidían en la ahora Reserva de la Biosfera Sierra de Manantlán. Debido a que la Sierra de Manantlán es una área habitada por comunidades indígenas y campesinas con derechos agrarios, y una larga lucha por defender sus recursos naturales de agentes externos quienes siempre quisieron controlarlos y explotarlos, el DERN-IMECBIO incorporó el aspecto de organización y producción social participativa como eje central de su trabajo de conservación-desarrollo, en estrecho vínculo, a partir de 1993, con la Dirección de la Reserva de la Biosfera Sierra de Manantlán.

A finales de los años ochenta del siglo XX, el DERN-IMECBIO inició un intenso trabajo comunitario que incluyó entre otros, al ejido de Zenzontla, del municipio de Tuxcacuesco, Jalisco, una comunidad con fuertes problemas de marginación. Gracias al primer diagnóstico socioeconómico, realizado por la universidad a través del DERN-IMECBIO, esta comunidad tuvo los elementos y el apoyo para que se estableciera la energía eléctrica. También se brindó asesoría agropecuaria y de conservación de suelos.

El ejido El Terrero, ubicado en lo que se conoce como Cerro Grande en los límites de Jalisco y Colima en la Sierra de Manantlán, creó en 1986 una empresa de producción de madera aserrada, la cual enfrentó serios problemas de organización y técnicos. En 1988 el IMECBIO, con apoyos del World Wildlife Found inicia el trabajo comunitario, realizando primeramente un diagnóstico so-

cioeconómico que implicó un proceso de planificación participativa, lo que dio como resultado un nuevo esquema de trabajo de cooperación técnica entre el ejido, las agencias gubernamentales y el IMECBIO. Como resultado de esta labor universitaria, se logró tener un plan de manejo forestal, capacitación a los ejidatarios, la reestructuración de las deudas del ejido y la autorización para explotar sus bosques por diez años.

En las comunidades indígenas de Ayotitlán y Cuzalapa en la Sierra de Manantlán, la Universidad de Guadalajara mediante del DERN-IMECBIO y de la Unidad de Apoyo a Comunidades Indígenas (UACI), han realizado diferentes acciones tendientes a revertir los graves y ancestrales niveles de pobreza y marginación de estas dos comunidades indígenas del Occidente de México, que tienen un triste historial de opresión y despojo de sus recursos naturales. A partir de los años ochenta del siglo XX, se inician diferentes proyectos, de educación ambiental, organización de producción agrícola, salud y tenencia de la tierra, entre otros. Posteriormente se trabajó de manera conjunta con el Instituto Nacional de Ecología-SEMARNAP, para reactivar la economía de las comunidades mediante programas familiares de agricultura orgánica, y apoyar la comercialización de sus excedentes, así como en la administración de todo el proceso.

De esta manera, el trabajo que realiza el CUCSUR con las comunidades indígenas y campesinas de la Sierra de Manantlán se enfoca en la participación activa de la población local, en la búsqueda de alternativas que respondan a sus necesidades, y para ello un aspecto fundamental ha sido hacer un acompañamiento y fortalecimiento de las estrategias alternativas de producción, que se han integrado a las actividades productivas cotidianas. Desde hace cuatro años el CUCSUR ha facilitado espacios dentro de sus instalaciones, en donde los productores indígenas pueden ofrecer sus productos regionales de manera directa, sin intermediarios. De esta forma, prendas bordadas, miel, café, jamaica, frutas en conserva, pomadas medicinales, se dan a conocer no sólo a la comunidad universitaria, sino también a la sociedad, al aprovecharse los diferentes espacios académicos y culturales que genera la Universidad, como son congresos, talleres, foros, exposiciones y muestras de cine, entre otros.

Finalmente, el programa de restauración ecológica del río Ayuquila, es un ejemplo de cómo industria, gobierno, sociedad y universidad, pueden converger en una misma mesa y llegar a acuerdos que permitan solucionar problemas graves de contaminación y deterioro, sin que ello repercuta o implique ame-

nazas a las industrias. Este proyecto ha sido tomado como ejemplo de caso, no sólo por instituciones educativas y del gobierno de México, sino también del extranjero, prueba de ello fue la obtención del premio vinculación Universidad-Sociedad, otorgado por la Universidad de Guadalajara en el 2003.

### ***Perspectivas y limitantes***

La entrada de México al libre comercio, la firma de tratados comerciales con países de Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico, iniciados a finales de la década de los noventa del siglo XX, sentó las bases para la invasión de productos extranjeros de calidad cuestionable, pero de precios bajos, debido a los subsidios que reciben de sus gobiernos, lo que ha llevado a nuestros productos regionales a la descapitalización y pérdida de mercados, donde nuestros campesinos, artesanos, productores y microempresarios, no pueden competir al estar en franca desventaja, lo que ha llevado al cierre de cientos de talleres artesanales, al abandono de sus tierras de cultivo o de sus empresas o negocios, la mayoría actividades de las que no sólo obtenían sustento, sino que también generaban empleos. Los que aún continúan, principalmente personas de comunidades indígenas o ejidos, lo hacen en pobres condiciones, pues no pueden acceder a los créditos de la banca comercial.

Dentro de este contexto, la Universidad de Guadalajara enfrenta nuevos retos que le plantean la sociedad actual y el sistema neoliberal imperante, que ha provocado que las distancias entre ricos y pobres se hayan ahondado aún más. La estrategia a seguir será fortalecer a los grupos productores locales, en los aspectos de capacitación o asesoría y en la implementación de mecanismos de seguimiento a los diferentes programas establecidos, pero lo que es más importante aún, es canalizar y orientar las necesidades de los productores para que obtengan financiamiento, ya sea de las dependencias gubernamentales o de las fundaciones u organizaciones, tanto del país como del extranjero.

En los últimos años, la Universidad de Guadalajara se ha enfocado a la búsqueda de alternativas para los productores regionales, buscando nuevos instrumentos económicos y de fomento, que puedan garantizar un uso más racional de los recursos naturales, que permitan transitar hacia una verdadera sustentabilidad, pero que conlleven una mejora sustancial de la calidad de vida de los pobladores, y sobre todo, reforzar su economía productiva. Para ello se deberán

concentrar esfuerzos, si consideramos que el desarrollo regional sustentable es un objetivo a mediano y largo plazo, por lo que un planteamiento estratégico institucional es prioritario.

La consolidación de la producción regional deberá permitir la satisfacción de las necesidades de las actuales generaciones y asegurar a las generaciones siguientes, así como fomentar el crecimiento económico, satisfacer las necesidades sociales, revertir las situaciones de pobreza y deterioro ambiental que actualmente padecen.

Por otra parte, se tendrá que tomar en cuenta las diversas regiones del estado de Jalisco, ya que cada una de ellas presenta diferentes condiciones y problemáticas que las hace muy particulares. Por último, se deberá fortalecer a las organizaciones sociales, que de manera organizada producen y elaboran sus propios productos regionales, apoyándoles en los aspectos técnicos, fiscales y de comercio; lo que permitirá que cada vez se cuente con más experiencias exitosas, y sobre todo, que se fortalezca la relación Universidad-Sociedad.

### ■ 3.5 Las mujeres: un pilar de la economía local

*María del Refugio Ávila Montes*

Mucho se ha dicho de la función que desempeñan las mujeres que viven en el medio rural para el sustento y economía local, marcada por el rol que las diferentes culturas les han asignado. En esta ocasión queremos abordar la relevancia que este papel tiene en el desarrollo económico.

Las mujeres, desde su cotidianeidad, desarrollan una serie de prácticas y estrategias de supervivencia y enriquecimiento económico, que representan un componente importante para la autosuficiencia de las familias, que en muchas culturas, regiones y realidades, es lo que queda de formas de producción sustentable. Tal como se ha demostrado en estudios realizados a través del mundo en desarrollo, las mujeres desarrollan un papel crucial en el sector agropecuario, especialmente en la producción de alimentos. En varias regiones del mundo es habitual que las mujeres tengan a su cargo el cultivo de huertos de subsistencia, que constituyen el pilar de la seguridad alimentaria de las familias campesinas. Destaca en el manejo de los recursos renovables, la selección y conservación de semillas y otras actividades que contribuyen a la economía familiar, participa

en actividades ganaderas de cría de pequeños animales, en la pesquería y la silvicultura (Bifani, 2002). Sin embargo, en la mayoría de las culturas y en las estadísticas globales de desarrollo, estas prácticas de producción no son reconocidas como fortalecedoras de la economía, y están enmarcadas como actividades que corresponden a una práctica cultural solamente de cumplimiento del rol de género. Esta concepción del trabajo de las mujeres en la producción rural, ha dado lugar a la exclusión de las mujeres en la planificación de las economías, tanto en la población como en las políticas de desarrollo.

En este capítulo queremos compartir algunos aportes de las mujeres al fortalecimiento de la economía local; de manera coloquial describir algunas actividades para la generación de alimentos e ingresos de las mujeres de Zapotitlán de Vadillo, que son un referente de una micro región del sur de Jalisco y, por último, unas reflexiones sobre prácticas culturales que limitan los niveles y ámbitos de participación de las mujeres. Las experiencias descritas son aprendizajes del Centro de Apoyo para el Movimiento Popular de Occidente (CAMPO, A. C.), mediante su intervención con dos organizaciones de Mujeres Campesinas, que son la Cooperativa Mujeres Campesinas en Acción de Cuquío, Jalisco y la Unión de Familias Campesinas de Zapotitlán, s. s. s. en Zapotitlán de Vadillo, Jalisco, con el programa de Género y Economía, acompañando procesos de autonomía económica de las mujeres.

#### *El papel de las mujeres en la economía mundial*

Bajo la premisa de que a las mujeres sólo se les reconoce el rol de crianza de los hijos y las labores del hogar, vista esa labor en términos económicos podemos decir que: “En casi todos los países del mundo las mujeres todavía asumen una gran parte –o toda– la responsabilidad de la crianza y el cuidado de los hijos e hijas, del cuidado de la familia y de la casa, la atención a los enfermos y ancianos, y otras labores de orden reproductivo. Tales tareas constituyen la base de la sociedad, puesto que generan trabajadores sanos, y al no ser remuneradas, constituyen el motor invisible y barato que permite el rodaje económico de un país” (Espino y Azar, 2002).

Además de esa actividad, las mujeres asumen responsabilidades productivas que, por un lado, son estrategias para ser eficientes en la crianza de los hijos e hijas y en la preservación de la salud de la familia, por otro lado, el

fortalecimiento del patrimonio familiar procurando una mayor seguridad y un mejor estatus social, y en los dos casos son perfectamente medibles como aportes económicos.

Quizá se dificulte hacer la conversión de una actividad de poco significado productivo y su relevancia para las economías, comenzando desde el nivel familiar hasta sumar grandes números en la economía mundial. La explicación corresponde a que las actividades de generación de alimentos para el autoconsumo, la aportación del valor agregado a los productos del campo y la preservación del medio ambiente y patrimonio familiar, no se contabilizan en las estadísticas de producción dentro de la política globalizada donde el desarrollo económico se mide por la generación de capital transferible.

Sin embargo, en una búsqueda de datos sobre el desempeño de las mujeres del medio rural, nos encontramos que:

- ▶ Se estima que las mujeres producen más de un 50% de los alimentos que se consumen en el mundo. En muchos lugares son las únicas responsables del abastecimiento de alimentos para sus familias, generando el ingreso necesario para adquirirlos (FAO, 1998).
- ▶ En África Subsahariana, la mujer rural es la productora agrícola por excelencia, contribuyendo con un porcentaje que oscila entre un 40% y 60% de los alimentos para el consumo en el hogar y el mercado.
- ▶ En Asia aporta aproximadamente el 50% de la producción. En el Pacífico predominan en la pesquería y en la comercialización de alimentos. En Papúa y Nueva Guinea, las mujeres constituyen el 71% de la fuerza de trabajo agrícola (*Ibid.*).
- ▶ En América Latina y el Caribe, las estadísticas oficiales subestiman el trabajo femenino de la producción agrícola, dado que se realiza principalmente como trabajo no remunerado en las fincas familiares. Cuando se incluye el trabajo de las mujeres en la producción de alimentos, se comprueba que de hecho, ellas constituyen una parte significativa de la fuerza de trabajo rural de la región (*Ibid.*).

Más de la mitad de la población de los países en desarrollo vive en el medio rural. En algunas regiones del mundo la población agrícola excede el 50% de la población total. Lo que nos lleva a pensar que la presencia de las mujeres en el medio rural representa casi una cuarta parte de la po-

blación mundial, considerando que son casi un 50% de la población rural, y que desde este ámbito produce un alto porcentaje de los alimentos que se consumen en el mundo.

Sin embargo, es desalentador no encontrar datos estadísticos que incluyan con mayor precisión los aportes a la producción que hacen las mujeres. El desaliento reside en esa invisibilidad del papel de las mujeres en el desarrollo, y que tiene dentro de sus graves consecuencias la exclusión de las mujeres en las políticas de desarrollo.

### ***Mujeres en el sur de Jalisco***

En el sur de Jalisco determinan el potencial productivo y la generación de alimentos, que dan rasgos culturales y dinámicas de vida a las mujeres que habitan esta región. En esta superficie colindan los municipios de Zapotitlán de Vadillo, Tolimán, Tuxcacuesco, Tonaya y San Gabriel.

En el municipio de Zapotitlán de Vadillo, las mujeres son el 48% de la población total, la mayoría tiene como actividad productiva la agricultura, con sus principales cultivos de maíz asociado con frijol y calabaza, en la ganadería son ellas las encargadas de la producción en traspatio con especies de aves, cerdos, vacas y chivos.

Las mujeres aportan hasta un 40% del consumo de leche, huevo y carne de la familia, con la cría de animales en el traspatio, lo que representa un equivalente monetario de 7,200 pesos mensuales, que es igual a 160 salarios mínimos al año. Con la venta de estos productos obtienen también un ingreso económico, que casi siempre se destina a resolver problemas de salud, gastos de la escuela, compra de artículos para el hogar y pagar deudas.

Otro beneficio importante de la crianza de animales en el traspatio, es contar con un animalito para los eventos familiares y fiestas comunales, que aunque en términos monetarios podrían parecer pérdidas, en términos sociales son inversiones. Los festejos refuerzan los lazos con vecinos y familiares, que en otras circunstancias son sus activos, es decir, cuentan con amistades y familiares de quienes pueden obtener un préstamo monetario, intercambio de productos, apoyo de mano de obra y otros beneficios. En otras palabras, son acciones que sí corresponden al ámbito económico, y que muchas veces se refleja en ingresos monetarios.

Otra labor importante es la comercialización con valor agregado, así podemos ver en la temporada de cultivo de pitayas a un gran número de mujeres vendiendo pitayas por las calles de los poblados más grandes, siendo el principal mercado la ciudad de Colima. En años anteriores esta actividad era casi exclusiva de las mujeres, actualmente se han integrado más hombres, ya que para ellos se ha reducido las opciones de generar ingresos. La recolección y venta de pitaya es de temporal, con una breve duración de la actividad sólo en los meses de abril y mayo.

Para aproximadamente 12 comunidades de la micro región, la recolección y venta de pitaya es la principal fuente de ingresos. Las mujeres son expertas para el control de calidad, recogen el fruto maduro en las primeras horas de la mañana, con un margen de dos horas antes de que aumente la temperatura con la influencia del sol, ya que con el calor se transforma el sabor de la fruta. Esta limitación de tiempo dedicado a la recolección, corresponde también a sus formas de organización, ya que después de esta actividad se incorporan a sus quehaceres cotidianos, o bien, salen de la comunidad a vender el fruto.

Existen dos opciones de venta de pitaya, una es venderla en la comunidad por mayoreo a vecinos del municipio que salen a comercializarla a las ciudades de Colima y Ciudad Guzmán, o bien llevarla a vender personalmente por las calles, ofreciéndola puerta por puerta en las zonas de mayor población, en los portales, jardines y centros de comercio, donde existe ya una demanda alta de este fruto. En la segunda opción son principalmente las mujeres quienes realizan la venta, obteniendo un precio hasta de un 150% más que en la venta por mayoreo a compradores.

La temporada de producción de pitayas le da a este municipio un rasgo tradicional, marcando una época de degustar la tan rara y sabrosa fruta, y por la visita de sus ausentes y demás habitantes de la región que acuden a la cabecera municipal con la finalidad de consumir el fruto.

Otras actividades en las que participan las mujeres, son las relacionadas con el maíz criollo. En este municipio se dan tres climas característicos, que los habitantes identifican como frío, templado y caliente, y dentro de ellos una diversidad de 14 maíces criollos.

El cultivo de maíces criollos es una actividad relevante, predominante por el número de campesinos y campesinas que lo conservan. La mayoría de es-

tos campesinos realizan labores agrícolas tradicionales, con bajo consumo de agroquímicos y una gran demanda de mano de obra, por lo que las mujeres se integran a estas tareas desde el deshierbe, la siembra, el corte de hoja y en la cosecha.

La diversidad de colores, sabores y consistencias de los maíces, permite a las mujeres una gran oportunidad de usos; ellas han tenido un papel muy importante en la preservación de las variedades criollas de maíz, frijol y otras semillas, desde la racionalidad de sus usos.

La elaboración de tortillas a mano no es sólo una ocupación de abasto familiar, sino que para muchas mujeres es una oportunidad de ingresos. Desde su hogar hacen tortillas para su venta, dando con ello servicios de alimentación de buena calidad a otras familias, y apoyando a otras mujeres que trabajan fuera de la casa.

En términos monetarios, al transformar el maíz en tortilla, dan valor agregado a la producción de la familia hasta en un 400% sobre el precio oficial del grano.

Otra modalidad de valor agregado al maíz, es la elaboración y venta de tostadas raspadas, tradicionales de la región, con una alta calidad por estar preparadas con maíces criollos, que le dan un sabor como ellas le dicen “dulce” y una consistencia óptima.

La técnica de elaboración es un conocimiento heredado generacionalmente, que consiste en cocer la tortilla a un término medio y retirar en el metate una capa delgada que llaman “cara”, (siendo esta acción lo que le da el nombre de raspada), para luego ponerla a deshidratar bajo el sol y finalmente, dorarla en aceite.

En los poblados de esta región, hay un gran número de mujeres que venden tostadas raspadas para la población vecina, y hacen una venta significativa a visitantes y familiares que emigran a otras ciudades. Con este producto, ellas resuelven en gran parte la alimentación para sus eventos y festividades tradicionales.

Como una actividad de máximo aprovechamiento de los recursos, las mujeres procesan casi la totalidad de la producción de ciruela, que es un fruto silvestre. Bajo un proceso de preparación de la fruta con técnicas para su conservación, usando cal y cocimiento en una miel a base de azúcar. Las ciruelas toman una consistencia y un sabor de gran aceptación entre los consumidores.

Así la comercializan durante todo el año, ya que en pruebas realizadas sobre su capacidad de conservación, este producto se ha logrado mantener en buen estado hasta por tres años sin conservadores artificiales, manteniendo su sabor original, lo que le da una calidad excelente al producto.

Las ciruelas enmieladas (como así les conocen) y las pitayas, están considerados entre los productos tradicionales y simbólicos de la población, que convocan a los originarios del municipio y lugares vecinos para que dentro de la temporada de producción visiten las localidades y, por lo tanto, generen divisas a quienes las comercializan.

La recolección es otro gran aporte al sustento alimentario de la familia, porque de acuerdo con la temporada de frutas silvestres, ellas cosechan verdolagas, bonetes, parotas, nopales, frijol de milpa, plátano, mango, ciruela, naranja y guamúchiles, entre otros, que tienen un buen contenido nutricional y representan un ahorro económico puesto que cubren la demanda de fruta, que de no obtenerla mediante la recolección tendrían que comprarla.

### ***El impacto de las políticas***

Si bien en el punto anterior vimos un panorama de autosuficiencia, en los escenarios en que se diseñan los programas gubernamentales pareciera no existir la capacidad productiva de las mujeres. Por un lado, los acuerdos internacionales dan lugar a la inversión de capitales en empresas transnacionales que se instalan en las comunidades rurales, empleando mano de obra para la producción como un tratamiento de los gobiernos contra la pobreza. No obstante, a las mujeres de la región, la instalación de empresas transnacionales que cultivan y procesan alimentos, les ha ocasionado graves trastornos económicos y sociales.

Inicialmente emplearse en la empresa fue una oportunidad para obtener ingresos, comenzaron los varones, lo que trajo como consecuencia inmediata la escasez de mano de obra en las comunidades para las diferentes labores, por lo que las mujeres tuvieron que participar más en la producción agrícola. Posteriormente se emplearon las mujeres, y esto causó mayores trastornos en las familias; en primer lugar, la atención de los hijos tuvo que ser transferida a las abuelas, o bien, dejarlos solos en la vivienda, ya que las políticas de desarrollo no contemplaron la creación de infraestructura de apoyo para las

madres trabajadoras, y que no se aborda el tema de la participación de los varones en la atención a hijos e hijas. Otro trastorno fue en la producción de traspatio, con la ausencia de la mujer en el hogar, se redujo de gran manera la producción de leche, carne y verduras, por lo que ahora se adquieren esos alimentos con el ingreso del empleo remunerado.

Comenzaron a darse enfermedades en las mujeres con mayor frecuencia, debido al desgaste físico y a las condiciones inadecuadas del trabajo, lo cual generó un gasto más. Así se ha ido deteriorando el patrimonio familiar, y se ha creado una dependencia al ingreso por empleo, que cada vez es más insuficiente, y la salud de las mujeres y la familia se vulnera.

Otro de los riesgos a la sustentabilidad, son los programas de combate a la pobreza que proporcionan paquetes de alimentos. Los víveres otorgados por estos programas son prácticamente gratuitos en términos monetarios, pero con un alto costo en las acciones de corresponsabilidad, ya que las mujeres tienen que cumplir con una agenda de reuniones, pláticas y jornadas de trabajo, siendo necesario para muchas de ellas el desplazamiento fuera de sus comunidades, por lo que les lleva el tiempo de una jornada. La formación en nutrición está enfocada en la preparación de los complementos que se otorgan en el paquete y otros alimentos, pero no rescata los productos regionales y las especies nativas.

Por muchos años las pobladoras de esta región preservaron las especies para la alimentación, bajo la racionalidad de que su dieta estaba compuesta por productos de la región; sin embargo, a la actual generación le han planteado la sustitución de alimentos por otros de origen externo, proporcionados en las despensas bajo la garantía de alto contenido nutricional, que rebasa a los que están a su alcance. Con esto se han desvalorado las especies nativas, y las futuras generaciones que ahora son niños y niñas están constituyendo una dieta con alimentos externos, por lo que ya no será necesario preservar los alimentos que se producen en la región, pero si se acentuará la necesidad de recursos monetarios para comprar alimentos, por lo que la tendencia es hacia el consumismo y a emplearse como jornaleros.

Los sistemas de cultivo con paquetes tecnológicos de semillas mejoradas y agroquímicos son un riesgo para la seguridad alimentaria de las familias, que afecta principalmente a las mujeres. Con el monocultivo y la siembra de un maíz que no es aceptable para el consumo humano, muchas mujeres ya no

cuentan con el abasto de otros alimentos que se daban en la parcela, y ya tienen que comprar éstos y las tortillas, profundizando con esto la pobreza.

Teniendo como punto de partida que la producción de alimentos depende de la tierra, una de las principales limitantes para que las mujeres fortalezcan la generación de alimentos es la tenencia de la misma.

Las estructuras políticas y culturales han excluido a las mujeres de la propiedad de la tierra. Por generaciones se ha dado a los hombres el derecho a heredar la tierra, las mujeres cultivan la mitad de alimentos que se producen en el mundo, pese a que el 95% de los servicios de extensión agrícola están dirigidos a los hombres. Además, las mujeres del medio rural suelen carecer del poder político necesario para asegurarse los servicios de extensión, capacitación, el acceso a la tierra, al crédito, a los procesos de toma de decisiones y a los beneficios del desarrollo en general.

Con la experiencia del Centro de Apoyo para el Movimiento Popular de Occidente (CAMPO, A. C.) en doce años de trabajo con mujeres campesinas del municipio de Cuquío y nueve en Zapotitlán de Vadillo, nos damos cuenta de que sí hay un proceso de formación, las mujeres cuentan con claridad, sensibilidad y conocimientos para recuperar la autonomía campesina, fortaleciendo las prácticas de producción agroecológica e independizándose de tecnologías externas y contaminantes. Pero sus propuestas no han trascendido, ya que no tienen decisión sobre el uso de la tierra y los bienes, siendo la exclusión de las mujeres en la planificación de la producción y manejo de los bienes de la familia una de las prácticas más significativas de la inequidad de género.

Por esta misma línea, los programas de apoyo al desarrollo económico del campo no consideran a las mujeres como productoras agropecuarias, por lo que les asignan recursos para la crianza de especies menores (aves de corral), principalmente para el autoconsumo por lo que no trascienden al empoderamiento de las mismas. O bien, promueven actividades de manufactura o industrialización, donde hay una gran dependencia de insumos externos y sus mercados se encuentran en las ciudades, razón por la que la rentabilidad es baja.

Así, las mujeres de comunidades rurales están en una búsqueda desesperada de mejores oportunidades de desarrollo, para lo cual será muy importante que las políticas públicas y quienes intervienen en ellas, tomen en cuenta la vocación cultural de la producción y la necesidad de abordar el tema del poder para avanzar a su autonomía.

### ***El poder, una limitante para el crecimiento productivo de las mujeres***

Como ya lo mencionamos, las mujeres tienen la limitación de no decidir sobre el uso de la tierra y los bienes de la familia, puesto que éstos corresponden a los espacios de poder de los varones. Los roles culturales han marcado las desigualdades de poder entre los hombres y las mujeres, con la construcción de estereotipos, los hombres llevan la ventaja de dominar, decidir y poseer, mientras que las mujeres padecen la inequidad del sometimiento.

Las relaciones de poder en la producción son muy marcadas, por asignar a la mujer las acciones que no tienen valor económico ante la sociedad, y adjudicarles estos beneficios a los hombres. Aun cuando hemos visto los aportes tan valiosos que las mujeres hacen a la sustentabilidad, los que corresponden al enriquecimiento del patrimonio y capacidad financiera de la familia, socialmente se le conoce a esa aportación de la mujer como ayuda al hombre. Es decir, su participación no tiene un reconocimiento directo hacia ella, sino a él.

En el proceso en que CAMPO, A. C. ha acompañado a mujeres campesinas, hemos observado cómo el crecimiento económico de las mujeres construye en ellas un mayor empoderamiento, con procesos que son lentos o rápidos, según la capacidad de negociación que la mujer tenga con su pareja para ejercer su autonomía. Por mencionar un caso concreto de cría de vacas en traspatio, después de siete años de apoyar mujeres con financiamiento revolvente y de programas gubernamentales, encontramos procesos diferenciados de empoderamiento.

Algunas mujeres adquirieron la primera vaca por voluntad del marido, logrando un bien que ella sabía que no controlaría, pero posteriormente obtuvieron la segunda vaca, sintiendo un poco de derecho sobre su control y así progresivamente, con el crecimiento del hato ganadero por nuevas adquisiciones y crías, fueron apropiándose de los animales.

El proceso no fue sencillo, fue necesario acompañar a las mujeres durante la negociación, basada en sus derechos y la solvencia económica, proporcionándole alternativas de financiamiento, para que no fueran invertidos los recursos del marido y ella tuviera mayor independencia, espacios de capacitación para el manejo y darle mayor seguridad en su actividad productiva.

En los diferentes momentos del proceso, las reacciones del hombre estuvieron influenciadas por el ejercicio del poder, hubo casos en que los hombres ejercían control, no dejando participar a las mujeres en eventos de capacitación, desvalorando logros y capacidades de las mujeres, obstaculizando el uso de los recursos familiares para el desarrollo de su actividad, e interviniendo en la toma de decisiones en espacios de mujeres; asimismo exagerando las dificultades y desaciertos, así como otras formas de violencia. Estas reacciones corresponden a la defensa de un estereotipo masculino que se está sintiendo amenazado por el empoderamiento que la mujer está asumiendo.

Sin embargo, visto desde la equidad de género, podemos decir que las mujeres, al igual que los hombres, tienen derecho al crecimiento y empoderamiento, sin que esto signifique necesariamente que su desarrollo le reste poder al sexo opuesto. Si se vive el poder en el concepto globalizado como la capacidad de dominación, el manejo del mismo dentro de las relaciones de hombre-mujer, tendrá consecuencias drásticas, donde las mujeres estarán siempre en desventaja ante los procesos de desarrollo. Pero tomando en cuenta que cada vez más mujeres están reconociendo y revalorando su papel en el desarrollo, será necesario que los hombres aborden la reflexión sobre la equidad, de lo contrario se asumen ejercicios de control que se manifiestan en formas violentas.

De tal manera que, cuando las mujeres incrementan sus capacidades de desarrollo tanto en conocimientos como disponibilidad de capital, algunas sufren violencia en sus diferentes formas. En lo que a esto respecta, es importante aclarar que el hecho de que las mujeres tomen mayor poder no genera violencia, sino que la violencia ya existía cuando estaba sometida a limitaciones para el desarrollo, pero en la medida que ellas superan las limitaciones, la violencia se transforma en formas de mayor control que desde luego son más agresivas.

Pero retomando el propósito que nos ocupa, de construir relaciones equitativas de género para el desarrollo, es importante que desaprendamos la inequidad, y abordemos un escenario donde dos pilares de igual importancia pueden construir mejores condiciones de desarrollo.

Esto es probable si logramos comprender que por encima de las diferencias físicas y biológicas que no se pueden cambiar, sí es posible transformar los estereotipos, puesto que son construcciones sociales y socialmente se pueden modificar.

Es así que, bajo la perspectiva del Género en el Desarrollo (GED) junto con la teoría del género, se refiere entre otros aspectos, que tanto los hombres como las mujeres deben tener el mismo poder en la sociedad, haciendo evidente que a las mujeres se les ha negado el apoyo en el hogar, y el acceso al desarrollo a causa de la discriminación y la existencia de instituciones sociales inapropiadas.

### ■ 3.6 A manera de conclusión

En esta parte del libro se describió el contexto institucional para el desarrollo rural en general, y la producción regional en particular. Las diferentes contribuciones mostraron que este contexto no solamente favorece, sino también representa limitaciones para el desarrollo de las experiencias locales, lo cual está relacionado con las características específicas de cada una de las instituciones. Además, el quehacer institucional está fuertemente enmarcado en el contexto legal y normativo a nivel municipal, regional, estatal y nacional.

Las diferentes contribuciones evidencian la multidimensionalidad del desarrollo rural, al igual que la mostraron los diferentes estudios de caso en la segunda parte. Por lo tanto, para la promoción del desarrollo rural desde una perspectiva regional, no sólo se tiene que tomar en cuenta la dimensión ecológica, sino todas las que conforman la sustentabilidad.

Las contribuciones muestran también que el vínculo entre las diferentes instituciones con los productores, así como el área de trabajo es diferente. Mientras que la SEDER y la Universidad de Guadalajara operan a nivel estatal, contando con un número importante de programas de apoyo, el municipio y la ONG CAMPO, A. C., dirigen sus esfuerzos en territorios más pequeños. Otros factores que juegan un papel, como son el impacto de las políticas agropecuarias (incluyendo los diferentes tratados de libre comercio), el impacto de las estructuras sociopolíticas de las comunidades rurales, las capacidades y habilidades de los agentes de cambio, los niveles de organización comunitaria y campesina, entre otros.

Otro aspecto que resalta en esta parte, de las diferentes contribuciones, es la presencia de diversos roles de las instituciones de desarrollo rural, los cuales varían entre canalización de información y recursos financieros, asistencia técnica y capacitación y acciones de desarrollo de base. Un fenómeno gene-

ralizado es la marcada falta de atención al papel de las mujeres como actores en las estrategias de desarrollo rural, excepto para el caso de CAMPO, A. C.

Finalmente, el fortalecimiento de la producción regional no sólo requiere un contexto institucional favorable referente a las comunidades rurales, sino también un contexto institucional integral, que logra involucrar a los diferentes sectores de la sociedad en su totalidad. Sólo así el desarrollo sustentable se vuelve realidad.

## LAS ALTERNATIVAS HACIA DELANTE



### ■ Resumen

Esta cuarta parte presenta tres experiencias desde la sociedad civil local en el estado de Jalisco, una red regional de agricultura sustentable, el comercio justo de productos orgánicos y una cooperativa regional ejemplifican los retos y los avances de estas iniciativas sociales, encaminadas a la construcción de procesos de desarrollo alternativo.

*Peter R. W. Gerritsen y Jaime Morales Hernández (coordinadores)*

#### ■ 4.1 Introducción

La búsqueda de procesos alternativos de desarrollo se genera fundamentalmente en los diversos actores locales que, desde sus experiencias concretas indagaron y construyeron otras vías de desarrollo, que al paso del tiempo y a pesar de sus limitaciones, comienzan a mostrar su viabilidad aun en contextos institucionales adversos.

En el estado de Jalisco es posible encontrar un número creciente de experiencias que contemplan, ya sea la producción local, el ecoturismo, la agricultura sustentable, el comercio justo, o la organización cooperativa. Estas experiencias, más allá de sus diversidades, tienen como elemento común que provienen de esfuerzos locales y que involucran una amplia gama de actores sociales, como son: mujeres, indígenas, agricultores, urbanos y empresarios.

En esta cuarta parte del libro se presentan tres experiencias que ilustran las posibilidades y dificultades de estos procesos, que permiten también apreciar elementos de gran relevancia en la búsqueda de alternativas para el desarrollo local. La primera experiencia se refiere a una red regional orientada a la agricultura sustentable, mientras que en la segunda experiencia se enfatiza el papel del comercio justo en la economía familiar. Finalmente, la tercera experiencia muestra la trayectoria y los logros de una cooperativa regional.

#### ■ 4.2 Partiendo desde lo local hacia la sustentabilidad: el caso de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco

*Jaime Morales Hernández*

El presente trabajo da cuenta de las acciones de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias (RASA), un espacio de la sociedad civil desde el cual, diversos actores sociales buscan avanzar a partir de sus experiencias locales hacia la sustentabilidad rural en Jalisco. El texto está organizado en cuatro apartados: el primero de ellos muestra el contexto en donde surge la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco (RASA), sus integrantes y sus bases metodológicas. En el segundo apartado se señalan las principales acciones que realiza la RASA, y a partir de ello, en el tercer apartado se presentan algunos aprendizajes y retos. Finalmente, en el cuarto apartado se proponen algunos elementos de discusión para la construcción de una agenda para el desarrollo regional sustentable.

##### ***La Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco***

La Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco (RASA), nace como resultado del encuentro entre diferentes experiencias locales. Estas experiencias se inscriben desde diversas perspectivas, en una búsqueda común de estrategias alternativas de desarrollo rural sustentable para la agricultura familiar, campesina e indígena. El caminar de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias, se inicia en 1999 como un espacio en el cual diversos actores sociales –campesinos, indígenas, mujeres, consumidores, pobladores urbanos y semiurbanos, asesores–, acompañados por organizaciones no gubernamentales y universidades, llevan a cabo experiencias en busca de un desarrollo alternativo para el sector rural de Jalisco.

En estas experiencias, existe una serie de elementos en común, se orientan a fortalecer la agricultura familiar diversificada, buscan dignificar la cultura y la vida rural, atienden a actores sociales marginados, se encuentran insertos en movimientos sociales más amplios, proponen a la sustentabilidad como un eje de sus estrategias, provienen de esfuerzos comunitarios y organizaciones de base con fuerte arraigo local y buscan establecer vínculos con sectores urbanos.

La Red está formada por cerca de 200 familias de los grupos campesinos de San Gabriel, Juanacatlán, El Limón, Ixtlahuacán de los Membrillos, Tapalpa, Zapotlán el Grande, Chiquilistlán, Tlajomulco, Tamazula, Teocuitatlán, Usmajac y Villa Purificación. En la Red participan además las Mujeres Campesinas en Acción de Cuquío, la Unión de Familias Campesinas de Zapotlán, el grupo de Sembradores de Vida, la Unión de Pueblos Indígenas de Manantlán y los Indígenas de la Sierra Huichola. Estos grupos son acompañados por organizaciones no gubernamentales, como el Centro de Apoyo al Movimiento Popular de Occidente (CAMPO), la Asociación Jalisciense de Apoyo a Grupos Indígenas (AJAGI), el Círculo de Consumo Responsable (CCR), el Instituto Mexicano para el Desarrollo Comunitario (IMDEC) y por la diócesis de Zapotlán. En la Red participan también la Universidad de Guadalajara (U de G) y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO).

La Red orienta sus acciones desde la base conceptual y metodológica, que ofrecen la agroecología y la investigación participativa. La agroecología es una de las orientaciones teóricas que participan en la construcción de un desarrollo rural, desde el pensamiento alternativo, y se genera como una respuesta al reto de un desarrollo sustentable (Sevilla y Woodgate, 1997). Las aportaciones metodológicas de la agroecología, que se orientan hacia la articulación de las cuestiones sociales y ambientales, así como su idea central de atender a la sustentabilidad del agroecosistema, han favorecido un acercamiento más integral, en el trabajo de diseño y evaluación participativa de las alternativas tecnológicas.

Es desde el pensamiento de Paulo Freire (1978), que se generan las ideas centrales de la Educación Popular que sentaron las bases para una metodología de trabajo alternativa con las poblaciones rurales, y orientó el trabajo de los asesores agrícolas hacia un diálogo continuo con los agricultores. Ello ha permitido el cambio hacia formas de educación rural, orientadas no a la aceptación acrítica de la modernización rural, sino, por el contrario, a la transformación de la realidad rural. La Educación Popular ha aportado a la Red tres orientaciones metodológicas fundamentales: la investigación participativa, el diálogo de saberes y el intercambio campesino a campesino.

### ***Las actividades principales***

Los encuentros de intercambio entre los grupos campesinos han sido el eje de articulación de la RASA, y esta actividad continúa teniendo un peso importante

en el caminar de la Red. Los encuentros se organizan rotativamente en las comunidades, y en ellos, el grupo anfitrión comparte con los otros grupos de la Red sus experiencias prácticas en agricultura orgánica. En ellos es fundamental el diálogo e intercambio de conocimientos y semillas entre los campesinos asistentes, y además, se da el trueque y la venta de productos.

En seis años de funcionamiento de la Red se han realizado 20 encuentros de intercambio de experiencias en agricultura sustentable en diferentes comunidades de Jalisco, y con una asistencia promedio de 80 participantes, en su mayoría familias campesinas, aunque se percibe una creciente presencia de extensionistas y promotores locales.

Otra actividad central en el caminar de la Red, son los talleres de formación en agricultura orgánica dirigidos a un público amplio compuesto por campesinos, indígenas, amas de casa, pobladores urbanos, estudiantes universitarios y técnicos del estado y organizaciones no gubernamentales. Los talleres se realizan siempre con un fuerte componente práctico, y conllevan también a un seguimiento técnico, por parte de la Red, a aquellos grupos organizados e interesados en la producción orgánica de alimentos, ya sea en el campo o en las zonas urbanas.

La elaboración de materiales didácticos que apoyen los procesos de formación, es otra actividad fundamental de la organización. La base para realizar estos materiales son las experiencias prácticas de los campesinos de la Red, sistematizadas en formatos accesibles y comprensibles para un público amplio. Se han impreso folletos, trípticos y textos que dan cuenta de tecnologías de producción orgánica para pequeños y medianos agricultores. A partir de la experiencia de estos campesinos, se han producido tres libros y elaborado cinco videos. Estos materiales han sido ampliamente distribuidos, y son utilizados con frecuencia en las acciones de formación.

La RASA contempla entre sus actividades la asesoría a la producción agrícola sustentable, con el objetivo de acompañar a grupos campesinos e indígenas en la experimentación de alternativas y en la producción agroecológica. Algunas de las acciones que se llevan a cabo, son la elaboración de diagnósticos participativos, el diseño y operación de experimentos, los recorridos de campo para los experimentos, la evaluación de los resultados y la comunicación de resultados.

Una tercera área de actividades de la RASA es el comercio justo de productos agroecológicos, y es profundizada en el siguiente capítulo de este libro. Esta

área tiene como objetivo promover el valor justo de los productos agroecológicos, generando mecanismos adecuados de comercialización y participando en la formación de grupos urbanos de consumidores responsables.

### **Aprendizajes y retos**

Un primer aprendizaje atiende al hecho de que a pesar del escenario tan adverso a la agricultura familiar, los grupos que integran la Red han incrementado sus experiencias en marcha, y al paso del tiempo éstas han mostrado su viabilidad en términos económicos, ecológicos y productivos; de esta manera, la Red tiene ahora la capacidad de diseñar y operar propuestas tecnológicas, basadas en prácticas y métodos evaluados en la realidad. Esto ha facilitado el crecimiento de la Red, y a lo largo de este tiempo el número de grupos se ha duplicado, además la presencia continua de nuevos campesinos y asesores durante los encuentros y talleres. La Red ha permanecido y es un referente para cuestiones de agricultura orgánica a nivel regional.

Un segundo aprendizaje se refiere a la viabilidad de los procesos de formación rural, basados en el intercambio de experiencias de agricultor a agricultor. A lo largo de estos seis años, los trabajadores del campo han incrementado sus conocimientos acerca de la agricultura sustentable, y adquieren un papel relevante en la capacitación a otros campesinos que se inician. En la Red existe ahora un importante grupo de campesinos que actúan como formadores en los talleres y encuentros, y que dirigen sus esfuerzos a compartir sus experiencias y conocimientos con otros grupos y organizaciones.

Otro aprendizaje ha sido trabajar con pocos recursos externos, apoyados en las propias posibilidades de los participantes de la Red. Si bien los grupos y organizaciones integrantes tienen capacidades financieras muy limitadas, esto no ha sido inconveniente para realizar las actividades, han sido los resultados del trabajo de la Red los que han atraído algunos recursos económicos para el co-financiamiento de talleres, videos y libros. Esta situación es el resultado del trabajo conjunto en forma de Red, donde los distintos grupos aportan trabajo, materiales o recursos en torno a un propósito común, esto ha favorecido la independencia de la Red respecto a las instituciones de gobierno, fortaleciendo la autonomía de sus acciones al diversificar la procedencia de sus recursos.

En el contexto global y nacional, desde las diferentes experiencias tenidas en el proceso de organización y funcionamiento de la RASA aparecen algunos retos a futuro.

El primer reto atiende a la grave situación de marginación en el campo mexicano y en Jalisco, que ha ocasionado la emigración y el despoblamiento rural; jóvenes campesinos y campesinas salen de sus comunidades en busca de mejores oportunidades, y las actividades agropecuarias quedan en manos de personas mayores. Ante esta situación la Red enfrenta un importante reto, las acciones de formación y las experiencias productivas propuestas por la Red deben ser suficientemente atractivas para los y las jóvenes rurales, y ofrecerles la posibilidad de permanecer en sus comunidades, realizando una agricultura que les permita vivir dignamente, conservar sus recursos naturales y fortalecer sus identidades culturales y comunitarias. Desde esa perspectiva, la RASA construye su propio Centro de Capacitación Campesina en Agricultura Sustentable en sus terrenos de Ixtlahuacán de los Membrillos.

Un segundo reto para la Red se refiere a sus formas de articulación con los diferentes movimientos que a nivel regional, nacional y global, se encuentran inmersos en la búsqueda de alternativas sustentables de desarrollo rural. En el tiempo que ha funcionado, la Red ha establecido relaciones de diversos tipos con diferentes actores sociales. A nivel regional se tienen articulaciones con organizaciones ciudadanas y grupos sociales en torno la defensa del maíz criollo, del agua y los recursos naturales. En el aspecto nacional, son apoyados los esfuerzos de las comunidades indígenas de Chiapas y Veracruz a través de acciones de formación y capacitación. Sin embargo, estas relaciones pueden ser mejoradas y ampliadas, y allí reside el reto, en establecer articulaciones con diferentes actores y movimientos sociales –regionales, nacionales y globales–, que comparten la visión de un desarrollo rural alternativo, para desde allí fortalecer la viabilidad de las estrategias que la Red realiza en las comunidades campesinas que la integran.

Un tercer reto atiende a las cuestiones de comercio justo y vinculación con los movimientos sociales urbanos. Por una parte, un importante sector de las familias participantes presenta como objetivo principal fortalecer su autosuficiencia alimentaria y mejorar la calidad de su dieta diaria. Sin embargo, hay también agricultores que buscan combinar producción para el consumo y la venta, y en ese sentido, es necesario encontrar caminos de comercialización

para los productos agropecuarios resultantes de las prácticas agroecológicas. La apuesta de la Red se orienta hacia la búsqueda de una mayor articulación con los movimientos de consumidores urbanos, con los cuales es posible un proceso de concienciación y de diálogo mutuo, que facilite establecer relaciones basadas en el comercio justo y sustentable.

Un cuarto reto se refiere a la relación de la Red con las instituciones de gobierno. Es claro que uno de los éxitos de la Red ha sido su autonomía e independencia del Estado, y la visión de futuro contempla fortalecer esta capacidad de autogestión. Por otra parte, la RASA busca participar activamente en la discusión y definición de las políticas públicas hacia la sustentabilidad de la agricultura familiar de Jalisco. Este reto, entonces, articula las dos perspectivas, que son fortalecer la autonomía e independencia de la Red ante las instituciones del Estado, y participar activamente en el diseño y puesta en práctica de políticas públicas de desarrollo rural sustentable, dirigidas a pequeños agricultores, campesinos, indígenas y mujeres.

#### ***Elementos para una agenda hacia la sustentabilidad regional***

La experiencia de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco, sus avances y retos, permiten proponer algunos elementos de discusión en la perspectiva de construir agendas orientadas hacia la sustentabilidad rural regional.

1. Las políticas públicas deben ser amplias e incluyentes, y orientarse al desarrollo de los distintos tipos de actores sociales rurales, a su diversidad ecológica, cultural y productiva a través de programas específicos. En las experiencias analizadas hay evidencias que muestran la viabilidad de la agricultura empresarial familiar, de la agricultura campesina y sus diferentes aportaciones al desarrollo rural sustentable.
2. En las estrategias de desarrollo rural sustentable es fundamental una visión que contemple la diversidad como un eje de sus programas y acciones. Esta visión atiende a fomentar la diversidad ecológica que la región presenta, la diversidad productiva en los distintos tipos de agricultura existentes, y la diversidad de mercados locales, regionales, nacionales y de exportación. La idea de la multifuncionalidad de la agricultura resulta, entonces, un elemento de gran utilidad en las estrategias.

3. Avanzar hacia la sustentabilidad en el medio rural del Sur y de la Costa Sur de Jalisco, significa una apuesta por el desarrollo local y regional, y por tanto, se requieren políticas públicas que promuevan y fortalezcan a los actores sociales locales y sus procesos, y no solamente a los actores externos y sus formas de actuación. En la experiencia de la RASA hay señales que muestran las posibilidades y aportaciones de algunas experiencias al desarrollo local.
4. Los procesos de desarrollo rural sustentable se construyen con el concurso activo de la sociedad civil y sus movimientos. Las articulaciones y los vínculos que se establecen entre los distintos actores sociales son un elemento clave para la participación ciudadana en las políticas públicas, y por tanto, en el diseño y puesta en práctica de estrategias para el desarrollo rural alternativo.
5. Los gobiernos locales desempeñan un importante papel en los procesos de desarrollo rural sustentable, constituyen un espacio concreto de participación ciudadana en las políticas públicas. Sin embargo, requieren un marco jurídico y fiscal que les permita ampliar sus atribuciones y recursos, de este modo podrán jugar más activamente su papel en el desarrollo local y regional. El fortalecimiento de los gobiernos locales es otro elemento principal en la construcción de una agenda ciudadana hacia la sustentabilidad rural.
6. La transición hacia la sustentabilidad rural es un proceso largo y con resultados no siempre inmediatos, las experiencias analizadas muestran que la agricultura sustentable puede ser un eje del desarrollo regional. Ante la carencia de políticas públicas, las experiencias han avanzado basadas en sus propios recursos y posibilidades. Un elemento para una agenda regional hacia la sustentabilidad consiste en programas, acciones y recursos reales y accesibles, que fortalezcan las distintas experiencias en marcha, reconociendo, por ejemplo, sus servicios ambientales. Los programas y recursos deben, además, apoyar y facilitar la incorporación de agricultores y campesinos en los procesos de transición hacia la agricultura sustentable.
7. Los procesos de desarrollo rural sustentable demandan la participación de los actores sociales involucrados, y en ellos van incluidos también las instituciones que generan y transmiten conocimiento. Las escuelas, universidades y centros de investigación, se enfrentan al reto de investigar, enseñar y difundir conocimientos capaces de acompañar los complejos y multidimen-

sionales procesos sociales de construcción de alternativas de desarrollo para la región. Una agenda orientada hacia la sustentabilidad rural en el Sur y en la Costa Sur de Jalisco, requiere un compromiso claro de las distintas instituciones de docencia e investigación para participar activamente en este proceso.

### ■ 4.3 Comercio justo: fortaleciendo la economía familiar de actores rurales y urbanos

*María de Jesús Bernardo Hernández*

El entorno económico global se caracteriza por la explotación indiscriminada de los recursos naturales y humanos para servir al mercado, donde los modos de apropiación de la naturaleza se subordinan a la ley de oferta y demanda, determinada y legitimada principalmente por los países del primer mundo con una visión meramente económica. Desde esta perspectiva, los llamados países tercermundistas cumplen una función sólo de proveedores de materia prima y mano de obra barata, creándoles a estos países una notoria dependencia y sumisión al poder económico de los países ricos. Mientras que la reglamentación se cumple en función de estrategias, como la ruptura de barreras comerciales y estructuras de poder como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los múltiples tratados entre los países más poderosos, o con países en vías de desarrollo que tienen aún algo que ofrecer para explotar y sacar la máxima ganancia posible, así resulta inquebrantable esa gran red de poder económico mundial mercantil.

Uno de los sectores menos favorecidos por ese sistema económico en México ha sido el sector rural que está en una profunda crisis, sobre todo los pequeños productores rurales –campesinos, indígenas y mujeres– que aún representan la mayoría de la producción primaria nacional; sin embargo, el 80% del total de ellos vive en situación de pobreza, manifestándose en marginación y desnutrición (Boltvinick, 1995). Esa trampa económica lejos de beneficiar a los productores ha permitido maximizar las ganancias a los intermediarios y las grandes empresas transnacionales, siempre y cuando no afecten sus intereses económicos, por desgracia esta estrategia empresarial sigue siendo apoyada por el gobierno federal; así mismo la demanda actual exige bajos precios sin importar la calidad

de los productos en términos nutricionales y de posibles efectos en la salud. A la par con lo anterior, la política internacional tiene subordinado al campo por las importaciones de alimentos a través del Tratado de Libre Comercio (TLC), y por las desigualdades en las subvenciones que reciben los productores mexicanos respecto a otros productores de los otros países.

Otro aspecto importante que perdemos con ese modelo de desarrollo, son los sistemas de producción tradicionales caracterizados por las múltiples funciones que cumplían dentro y fuera del sistema productivo, y en la unidad familiar en el abasto de alimentos muy variados, materias primas, la economía y mano de obra, todo con ciclos cerrados que no permitían el derroche de energía externa. Es decir, esos sistemas que fortalecían la autonomía fueron sustituidos por sistemas productivos de monocultivos abiertos, que permiten el derroche de energía y que cumplen sólo con la demanda del mercado y no la familiar, son sistemas que buscan la dependencia y no la autonomía.

Por fortuna, no todo está perdido, aún existen pequeños productores rurales e indígenas que gracias a esos sistemas productivos diversos han logrado introducirse al mercado internacional con varios productos de alta calidad, tequila, café, plátano, miel de abeja y cacao, entre otros; por lo que México tiene un potencial para el comercio internacional desde la perspectiva sustentable (Toledo, 2003). Sin embargo, a pesar de esos logros en el mercado internacional, la gran mayoría de los productores mexicanos siguen arriesgando su producción y su economía, porque aún no están dadas las condiciones políticas y económicas para dar mejores oportunidades en el mercado internacional a estos y otros productores, debido a que existen pocos apoyos accesibles para los pequeños productores en cuanto a créditos, infraestructura comercial, solvencia económica, altos costos de producción por usar insumos y tecnología externa. Estas razones son importantes para llevar a cabo otras estrategias de mercado en los países en vías de desarrollo como el nuestro.

Por otro lado, en las últimas cuatro décadas se han desarrollado múltiples movimientos sociales que luchan desde diferentes frentes en contra del modelo neoliberal globalizador; y sobre todo buscan apoyar a los sectores más vulnerables con múltiples estrategias locales. Una de estas estrategias para contrarrestar los efectos negativos de la globalización, es el llamado comercio justo que busca otras formas de mercado incluyentes y justas para los pequeños productores, mediante la organización y participación democrática, también

incluye promover otros valores y propósitos no sólo económicos (Roozen y Van der Hoff, 2002).

México ha dado ya algunos pasos en el comercio justo desde el desarrollo local, y son las comunidades indígenas las que han abierto nuevas esperanzas para el campo, y dan cuenta de que son posibles formas alternativas de comercialización, capaces de reconocer una calidad nutritiva de los alimentos; pero no sólo eso, sino valorar un producto en términos ambientales, culturales, sociales, éticos y no sólo económicos.

### ***Una visión general del comercio justo global***

El comercio justo es un movimiento social global que surgió en Europa hace cuatro décadas, implementado por los movimientos sociales; conceptualmente es avalado por tres enfoques básicos: el desarrollo local, la agroecología y la sustentabilidad. Sobre todo en los países en vías de desarrollo, se han construido múltiples estrategias de comercio justo que testifican que son posibles otras alternativas de comercialización más incluyentes que generen menos desigualdades sociales (Tiffen y Zadek, 1999).

El comercio justo nació en México a raíz de iniciativas de organizaciones sociales extranjeras, que conociendo la producción en zonas indígenas y rurales y viendo cómo el comercio internacional cerraba las puertas a los pequeños productores, sobre todo en artesanías y textiles, así como en alimentos de calidad; porque los países ricos imponían normas para grandes empresarios. Los productos mexicanos, como las artesanías, la miel de abeja y el café empezaron a tener demanda en Europa, y estas ONG's se dieron a la tarea de buscar otras formas de comercio para apoyar a los grupos sociales marginados. Uno de los aportes más significativos es que se abrió una comunicación directa entre productores y consumidores.

El crecimiento más alto, respecto a la exportación de productos alimenticios, se dio en los últimos veinte años, principalmente en el café debido al apoyo financiero de la fundación holandesa Max Havelaar (MHS por sus siglas en holandés) en el año de 1988. La MHF en México sentó las bases de comercio justo, a través de la experiencia de los caficultores indígenas de la organización Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo de Oaxaca (UCIRI), que demostró con hechos que los pequeños productores indígenas sí pueden

poner en el mercado un producto de calidad, y con un sobreprecio que les permita vivir dignamente y activar su economía regional con base en una estructura organizativa desde las comunidades indígenas (Roozen y Van der Hoff, 2002; Tiffen y Zadek, 1999).

Uno de los logros del comercio justo en México son los principios en que se han fundamentado dichas estrategias, los cuales son: involucrar a pequeños productores, fijar precios mínimos, permitir el reconocimiento de valores sociales, un control de calidad y certificación en la perspectiva del desarrollo rural sustentable, la búsqueda de organizaciones democráticas y con manejos administrativos transparentes. Los productores son el centro del comercio justo donde su conocimiento local, la capacidad productiva y los recursos locales juegan un papel fundamental, también se reconoce la necesidad de un acercamiento directo al consumidor mediante procesos educativos. Por lo tanto, el comercio justo es un proceso social movilizador y una acción común (Roozen y Van der Hoff, 2002).

### ***El comercio justo en Jalisco***

El comercio justo en el estado de Jalisco surgió a partir de las actividades formativas de un grupo de educadores ambientales urbanos en 1996, preocupados por sensibilizar a los ciudadanos respecto al medio ambiente y al consumo de alimentos más sanos. Después de varios intentos de abrir espacios de venta de productos orgánicos para los consumidores, se vio el problema del abasto de productos. Ante tal situación, se acercaron a los productores rurales para trabajar la agricultura orgánica, acompañando el proceso formativo por el Colectivo Ecologista de Jalisco (CEJ), y posteriormente, en el año de 1998 después de varios intentos de abrir espacios de venta, se formó el Círculo de Producción y Consumo Responsable (CPCR), que hasta la fecha opera con una estrategia de ventas tipo tianguis semanal en un espacio fijo, al que se han adherido otros productores.<sup>14</sup> Una de las principales aportaciones del CPCR fue ligar desde el inicio la educación ambiental al consumo en los ciudadanos urbanos, esto permitió abrir caminos alternativos de comercio justo en Jalisco, con lo que se dio a conocer el significado de la agricultura orgánica, el comercio justo y el consumo responsable.

<sup>14</sup> Para abundar más contactar a las organizaciones: el Colectivo Ecologista de Jalisco y al Círculo de Producción y Consumo Responsable para visitar y conocer más de cerca sus experiencias.

Si bien el comercio justo se dio a conocer en las zonas urbanas, eso no demerita que en las comunidades rurales e indígenas siempre han existido formas culturales ancestrales de intercambio de alimentos, semillas o materias primas bajo el sistema de “trueque”, donde lo importante es tener acceso y derecho al abasto de alimentos en las comunidades. Por ello, todavía es común que en las comunidades rurales se den formas distintas de comercio y el centro sea el abasto familiar de alimentos, y los excedentes se intercambian por otros productos o se vende localmente, y si las cosechas son abundantes se lleva a las zonas urbanas. Un ejemplo es que aún existen múltiples formas de mercado llamado informal, en donde los mercados municipales y la red de tianguis juegan un papel importante para que los ciudadanos tengan acceso a alimentos frescos y de temporada, aunque no sean reconocidos ni estudiados.

De ahí la importancia de potencializar las estructuras tradicionales de mercado, y de buscar la autonomía de los pequeños productores, fortaleciendo el conocimiento local, la producción de gran diversidad de alimentos para la familia y después para el mercado. Este planteamiento implica un cambio respecto al modelo dominante, en donde la producción de alimentos se destina primero para el mercado y luego para mercado, sin importar si los productores tienen acceso o no a los alimentos que ellos mismos producen.

#### ***Una experiencia regional de comercio justo: caso RASA***

En esa perspectiva de profundizar y hacer aportaciones para el rescate de las formas tradicionales de abasto de alimentos en las comunidades, y de las múltiples maneras de intercambiar y/o comercializar los bienes que se producen en Jalisco, nos parece pertinente analizar una experiencia de comercio justo que se construye a nivel regional por la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias (RASA), y cuyas características principales han sido discutidas en el capítulo anterior.

Esta estrategia local surgió a partir de las necesidades de algunos grupos campesinos de la RASA, en 1999, de comercializar sus excedentes. A partir de ello y hasta la fecha, se ha impulsado el intercambio y la venta de productos en los eventos formativos de agroecología, en donde se comparten experiencias entre grupos de campesinos, mujeres e indígenas.

Después de cuatro años de trabajar con la agroecología, algunas familias han logrado el autoconsumo y comienzan a tener pequeños excedentes, pero variados, los cuales usualmente se venden localmente o en los eventos formativos de la RASA para campesinos. En la actualidad, hay algunos grupos o familias que han dirigido parte de su producción al mercado. A partir de estas demandas, en el 2002, se forma la Comisión de Comercio Justo de la RASA, para buscar en forma conjunta otras alternativas de comercializar esos excedentes de producción, y así evitar en lo posible que no terminaran con los intermediarios comunes.

Se procedió a reflexionar con los grupos mediante talleres de análisis de la problemática de comercio de productos agroecológicos, y se elaboró una estrategia basada en lo que ya se hacía en los grupos, empezando por organizar de una mejor manera el tianguis de los encuentros de campesinos. El grupo de comercio justo de la RASA, desde el inicio puso énfasis, por un lado, en que hacía falta sensibilizar a los consumidores en la zona metropolitana de Guadalajara, a través de procesos educativos con el diálogo directo entre productores y consumidores. Por el otro, había que conocer la capacidad de producción que ofrecerán los grupos de campesinos de la RASA.

Ante ello, la Comisión de Comercio Justo, en forma conjunta con los grupos de productores y consumidores, se planteó elaborar una primera estrategia que tiene como eje central a las familias rurales e indígenas de la RASA. En lo económico, pretende dar el mayor beneficio a las familias productoras rurales e indígenas; desde lo cultural, busca fomentar la diversidad productiva y cultural, respetar, reconocer y apoyar las culturas indígenas regionales, asimismo, rescatar el conocimiento tradicional sustentable y los alimentos habituales. Mientras, desde la perspectiva ambiental, considera cuidar los recursos naturales, tierra, agua y vegetación, practicando la agroecología y el desarrollo rural sustentable; también busca conservar las especies nativas como plantas medicinales, árboles y semillas criollas.<sup>15</sup>

La idea es activar la economía familiar y el abasto de alimentos a nivel local y regional. Asimismo, pretende, en un futuro, crear un fondo común para tener acceso a créditos e infraestructura. Fomentar la certificación ciudadana mediante un proceso de reglamentación donde participen productores y con-

<sup>15</sup> Ver documento interno de normativas de comercio justo, RASA, febrero del 2002, pp. 1-4.

sumidores. Y por último, reconocer la necesidad de un acercamiento directo entre productores y consumidores, para buscar compromisos entre ambos y ofrecer alimentos de calidad nutritiva accesibles, tanto en las zonas rurales como en las zonas urbanas.

El comercio justo en la RASA comenzó a fortalecerse en los “tianguis internos”; cada grupo lleva libremente algo de su cosecha, ya sea para intercambiar, exponer o vender los productos con doble propósito; por un lado, compartir los resultados de sus experimentaciones en agroecología y, por el otro, vender sus productos. Así, los grupos se regresan a sus comunidades motivados, ya que logran vender y aprender más de otras experiencias en agroecología.

Algunas universidades jaliscienses han jugado un papel importante en el apoyo del comercio justo, el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, por primera vez en el 2001, proporcionó de manera fija un espacio interno para vender nopales orgánicos de una cooperativa de productores, la RASA se unió al esfuerzo y apoyó en la difusión y formación de los procesos de agroecología, que ya se trabajaban en varias comunidades campesinas e indígenas de Jalisco. Después del éxito con el puesto en el ITESO, se abrió una tienda de productos naturales REDES, y la RASA aprovechó esa oportunidad para difundir sus objetivos y productos, a través del comercio alternativo directo en la zona metropolitana de Guadalajara, haciendo difusión de los mismos en las radiodifusoras locales y regionales. Sin embargo, la demanda de productos superó la producción, y pronto faltaron recursos para seguir solventando los altos costos de la tienda, lo que ocasionó el cierre de la misma. Esto demostró una vez más, que los grupos de RASA y otros que ya estaban participando, necesitan ser reforzados en su estructura organizativa y en la producción para que se dé el comercio justo.

Nos acercamos a los grupos de la RASA para conocer cuál es su capacidad de producción, a través de un diagnóstico participativo, que nos permitió reestructurar la estrategia de comercialización, tomamos en cuenta de que en algunos grupos de la RASA había interés por vender y, capacidad productiva, pero aún no tenían una producción constante ni estaban organizados para la venta externa. Aunque algunos de éstos sí tenían factibilidad de vender algunos productos, aún faltaba mejorar proceso, presentación y etiquetado de los alimentos. Sin embargo, la mayoría de los grupos todavía estaba produciendo alimento para el autoconsumo familiar, además notamos una desmotivación por falta de capa-

citación en la comercialización. Por lo tanto, nos dimos a la tarea de informar y motivar a los grupos mediante un programa formativo en comercio justo, realizando en el 2003 varios talleres de reflexión y análisis de la estrategia y de mejora de la calidad en el procesamiento y presentación de los productos.

Por otro lado, el acercamiento directo a los consumidores dio como resultado la demanda de hortalizas, por lo que, junto con grupos productores de hortalizas cercanos a la ZMG, estructuramos un programa de “Canastas de verduras frescas” en el ITESO, que funcionó de mayo a diciembre del 2003, y consistió en vender y/o repartir un día por semana canastas de verduras y otros productos a 40 consumidoras y consumidores de esa universidad. Así, aprendimos que no puede haber un comercio justo sin un proceso formativo directo y previo a los consumidores. Otro elemento fue que cada día crecía más la demanda en los consumidores itesianos, solidarios con este proceso de red. A partir de estos aprendizajes y de la gran demanda, surgió en la necesidad de buscar un espacio fijo en la universidad, el cual se gestionó durante el 2003. Mientras duró la gestión buscamos otros espacios de venta, uno de ellos fue la Expo orgánico 2003, donde se consiguió un espacio para vender y difundir información sobre la RASA, con excelentes resultados, ya que en total sumaron más de 70 diversos productos, entre ellos medicina alternativa, insumos naturales, alimentos frescos y procesados, derivados de maíz, panes, jabones y artesanías.

En este evento, la RASA dio cuenta de la gran capacidad que tiene para producir una gran diversidad de productos, pero en pequeño volumen. Sin embargo, faltaba mejorar el procesamiento de algunos productos y trabajar más en su presentación. A partir de esa experiencia, con el apoyo de la Unidad de Apoyo a Comunidades Indígenas (UACI) de la Universidad de Guadalajara, logramos poner una pequeña tienda en la UACI para ayudar a los grupos, y seguir vendiendo los productos, espacio que hasta la fecha funciona, pero ya sólo como centro de información y pedidos.

En la actualidad, la RASA vende los productos en diferentes lugares, uno es el espacio solidario de comercio justo del ITESO; con el apoyo de Manos Mexicanas, A. C. también hemos participado en otros espacios de venta, como el del Círculo de Producción y Consumo Responsable (CPCR), aunque hasta ahora el mejor lugar de venta y difusión es el ITESO. Los productos de la RASA están creando una imagen propia a nivel regional, y los consumidores se están acostumbrando cada día más a RASA por ser accesibles y de calidad.

Sin duda uno de los aspectos más relevantes es la calidez que la RASA ofrece al consumidor, dándole información oportuna respecto a los productos y a los procesos de cada grupo en su camino hacia el manejo sustentable de sus recursos. Hasta la fecha hay 11 grupos de la RASA involucrados directamente en el comercio justo, con alrededor de ochenta productos que se venden en el espacio del ITESO. Entre los artículos que se expenden cada semana están las verduras, frutas, mermeladas y otros insumos naturales como artesanías, café, miel, ponches de frutas, alimentos tradicionales derivados del maíz y dulces tradicionales, entre otros.

En el camino hemos aprendido que es importante compartir la experiencia en comercialización de algunos grupos de la RASA, para fortalecer toda la estrategia de la agrupación en ese ámbito. Uno de los grupos que actualmente es el principal motivador del comercio justo, es la cooperativa La Esperanza ubicada en San Isidro, municipio de San Gabriel, conformada por 14 mujeres campesinas y sus familias, que se han capacitado para impulsar el procesamiento, calidad y presentación de los alimentos. Asimismo, esta agrupación de mujeres compra a otros grupos de la RASA productos o materias primas para darles un valor agregado y precio justo.

De esta manera, este grupo permite que la entrada al mercado de otras agrupaciones y sus mercancías sea más fácil y con una excelente presentación, también en la actualidad apoya para la capacitación en el control de calidad de los alimentos, sobre todo en el procesamiento de alimentos, venta y presentación de los productos.

Por su trayectoria y experiencia, hoy en día esta cooperativa tiene la encomienda de ser la responsable directa de la venta de productos de la RASA en un espacio fijo. Un logro más, es que ellas ya cumplieron su propósito fundamental, tener los alimentos necesarios para sus familias, pero no sólo eso, sino también ayudar a otras comunidades, a nivel regional, en lo económico, social, cultural, ambiental y político.

En la Red nos hemos preocupado por la calidad de los productos, para ello hemos avanzado en normas propias basadas en la certificación participativa y respaldarnos unos a otros en busca de la máxima calidad de los productos, es decir, una certificación basada en la confianza entre grupos y consumidores, en donde no basta asegurar sólo con un papel la calidad del producto, sino que permite que los propios consumidores conozcan y validen sus alimentos en la

parcela y en los procesos de producción; de esta forma consumidores y productores valoran ese acercamiento entre ambos.<sup>16</sup> Lo que buscamos, es lograr una corresponsabilidad entre producción y comercialización, a través de los compromisos que establezcan productores y consumidores. Con las distintas estrategias se intenta un posicionamiento regional en certificación agroecológica, y a corto plazo tener normativas que autorregulen y controlen la producción y su calidad, para en un futuro facilitar la certificación internacional y tener acceso a otros mercados con productos de alta calidad nutritiva.

### **Discusión**

El comercio justo en México y en la región, da muestras de que son posibles otras maneras de valorar el sector rural y su producción, muy a pesar de las barreras impuestas por la Organización Mundial del Comercio (OMC) que cada día se empeña en quitar a los productores el derecho de decisión sobre qué producir y el destino de esa producción, y a los consumidores el derecho a decidir qué alimentos comer. De ahí la importancia de unir esfuerzos entre distintos ciudadanos, que luchamos en las distintas organizaciones, en contextos locales, nacionales e internacionales, por el derecho que todos tenemos a la alimentación sana.

Ante la actual vulnerabilidad del derecho a la seguridad alimentaria sana, uno de los grandes retos, esencial para nosotros los ciudadanos, es apoyar desde lo local a los pequeños productores y solidarizarnos con ellos, para buscar estrategias conjuntas que permitan protegerlos junto con sus recursos naturales, su cultura, formas de vida y de producción, ya que dependemos de la naturaleza y de sus conocimientos productivos para vivir, sólo porque en sus manos está tener acceso o no a los alimentos, agua y otros recursos naturales, que cubren las necesidades básicas del ser humano.

El movimiento del comercio justo se presenta como una alternativa en la que nos podemos involucrar como ciudadanos para apoyar directamente al sector rural, ya que busca la autonomía y, sobre todo, certidumbre de las actividades rurales. Así mismo, busca valorar los bienes que producen los pequeños productores, no sólo en términos económicos, sino en términos culturales, sociales y ambientales. Desde la parte teórica hemos aprendido que es

<sup>16</sup> Ver normativas de comercio justo de la RASA, documento interno, febrero del 2003.

muy difícil separar el comercio justo de los enfoques de la sustentabilidad y la agroecología, ya que éstos se complementan en la práctica y juegan un papel esencial en la transformación real, de la sociedad de riesgo que somos ahora, a una sociedad sustentable en el futuro.

Es por ello que desde el contexto regional, el primer escalón que se debe contemplar es diseñar estrategias económicas de supervivencia para los pequeños productores, implicando resolver el problema de la pobreza desde la raíz, es decir, donde la parte central sea la autosuficiencia alimentaria a través de la diversificación de la producción, mediante técnicas agroecológicas. Una vez logrado ese primer escalón, habrá que dar un segundo paso para fortalecer la economía familiar, abriendo otros espacios de mercado alternativo y accesible para vender los excedentes de la producción, buscando el mínimo riesgo posible de sus productos.

Si apoyamos políticas públicas que favorezcan al sector rural, entonces no sólo estaremos contribuyendo en la producción de alimentos para estos ciudadanos, sino que aseguramos nuestros alimentos, los recursos y nuestra cultura.

Ante ello, la estrategia de comercio justo de la RASA trata de ser coherente con esa lógica, ya que desde las bases campesinas e indígenas busca articular procesos para construir caminos desde cada comunidad y su contexto, en que el objetivo central de la primera etapa es fomentar que las familias campesinas e indígenas puedan producir sus alimentos, por medio de métodos agroecológicos para satisfacer sus necesidades básicas en una perspectiva hacia la sustentabilidad. Sin embargo, algunos grupos ya están dando pasos en el comercio justo, pues ya producen algunos excedentes que son comercializados mediante el comercio justo, por lo que comienza a ser revalorada, tanto en zonas rurales como urbanas, la producción de alimentos desde la sustentabilidad, en términos sociales, económicos, culturales y ecológicos.

Los pequeños pasos dados por la RASA, nos han enseñado que no debemos dejar de lado dos elementos fundamentales, buscar el comercio local y regional antes que el internacional y establecer relaciones más directas y solidarias entre productores y consumidores. Ambos son imposibles de tejer si no hay un proceso educativo de largo plazo, en el que sean los campesinos quienes dialoguen y demuestren con hechos, a la gente de la ciudad, que son posibles otros caminos. La idea es transformar clientes a consumidores solidarios y productores a campesinos formadores, con una identidad cultural en la que el centro

sean su familia y la comunidad. Y ambos, consumidores y campesinos estén comprometidos con su medio ambiente.

### ***A manera de conclusión***

La RASA es sólo una esperanza, al igual que otros procesos locales que están buscando caminos alternativos ante la prevaeciente crisis rural y ambiental. Sin embargo, estos esfuerzos darán mejores frutos en la medida que se involucre toda la sociedad, previamente sensibilizada, con la importancia de los alimentos de alta calidad nutritiva y los recursos naturales, como necesidades básicas para la supervivencia humana.

Ante ello, es necesario que cada ciudadano o grupo contribuya con su granito de arena para construir alternativas sustentables para todos. Si bien, estamos conscientes de que la estructura de poder político y económico del mercado internacional no va cambiar su estrategia de dar un valor económico a todo y a todos, y mucho menos dará cabida a los pequeños productores. Es posible, en cambio, iniciar un diálogo con estos pequeños productores para poner a su alcance el conocimiento y la información de lo que acontece en lo global, y que ellos mismos saquen sus conclusiones de cómo les afecta localmente, para así construir desde lo local, en forma radical y emancipadora junto con ellos, procesos autónomos de seguridad alimentaria y estrategias de comercio alternativo.

Es decir, si contribuimos a que los pequeños productores sigan siendo campesinos arraigados a su tierra y produzcan sus alimentos con recursos locales, mediante técnicas compatibles con el medio ambiente, entonces estaremos dando el primer paso para lograr una verdadera estrategia local y enfrentar la actual pobreza extrema que viven los sectores rural e indígena.

El comercio justo representa un espacio de acción ciudadana, ya que necesita dos pies, uno son los productores y el otro los consumidores, y éstos deben caminar en forma conjunta para beneficio de ambos. El panorama nos presenta al menos dos caminos, seguir pasivos y permitir que otros tomen las decisiones sobre lo que vamos a comer y nuestra salud, o hacernos activos y ejercer nuestros derechos como ciudadanos uniéndonos a estos movimientos sociales, que luchan para que seamos libres de decidir qué comer y qué producir para bien de todos.

#### ■ 4.4 La experiencia de la Sociedad Cooperativa Rural de Compra y Venta en Común y Comercialización El Grullo, s.c.l.

*Leonel Michel Velasco*

La misión de la Sociedad Cooperativa Rural de Compra y Venta en Común y Comercialización El Grullo, s.c.l. es “participar en la construcción de una economía solidaria, contribuyendo al mejoramiento social y cultural de los socios, sus familias y la comunidad en general, a través de la participación, organización y cooperación conjunta, siempre en la búsqueda del bien común”. La Cooperativa entiende al cooperativismo como una actitud solidaria que busca y defiende el bien común sobre los intereses personales. Además, se busca servir a los demás dando un trato igualitario a los socios, propiciando el fortalecimiento, la unidad, y la organización de la comunidad en un ambiente de amistad y justicia.

La meta de la Cooperativa es lograr la calidad como una cultura que exige ser positivo, productivo, y efectivo en el actuar, y su prioridad es satisfacer a los socios porque las personas son más importantes que las cosas y el capital. Los valores que orientan y norman la conducta de la Cooperativa son honestidad, honradez, responsabilidad, respeto a los demás y el trabajo, siendo claros y transparentes en el manejo de los bienes comunes de la misma.

Los principios cooperativistas de la Cooperativa son los siguientes:

- ▶ *Membresía abierta y voluntaria:* las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas por todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía, sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.
- ▶ *Control democrático de los miembros:* las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros, quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos como representantes, responden ante los miembros.
- ▶ *Participación económica de los miembros:* los integrantes contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos, una parte de este capital es propiedad común de la cooperativa.

- ▶ *Autonomía e independencia:* las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, siguiendo la tradición de sus fundadores. Sus miembros creen en los valores éticos de honestidad, transparencia responsabilidad social y preocupación por los demás.
- ▶ *Educación, entrenamiento e información:* las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyen eficazmente al desarrollo de las mismas. Informan al público en general, particularmente a jóvenes y generadores de opinión, acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.
- ▶ *Cooperación entre cooperativas:* las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, regionales, nacionales e internacionales.
- ▶ *Compromiso con la comunidad:* la cooperativa trabaja para el desarrollo sustentable de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros.

#### **Las actividades de la Cooperativa**

Ante este mundo global, la Sociedad Cooperativa Rural de Compra y Venta en Común y Comercialización El Grullo, s.c.l., acorde con su misión, valores y principios, en busca de mejorar el nivel de vida de sus asociados y el desarrollo sustentable de nuestra región, comercializa una gran variedad de productos locales, desde periódico, dulces tradicionales, galletas y panes de diferentes granos y variedades, productos lácteos como panelas, quesos, requesón, jocoque, salchichonería, frutas y verduras de temporada, maíz precocido, hojas para tamal y tostadas, pollo, adobo, cueritos y fruta en vinagre, agua embotellada, hielo en cubitos, nopales y artesanías, hasta otros servicios como el de farmacia, papelería, abarrotes y artículos para el hogar.

En el área agropecuaria se venden fertilizantes químicos y agroquímicos, así mismo, en concordancia con el séptimo principio, se están produciendo fertilizantes orgánicos como la composta y promoviendo la lombricultura, la compra-venta de semillas, granos, principalmente maíz y sorgo y productos veterinarios, se brinda asistencia técnica en análisis de suelos y foliar, además se gestionan apoyos gubernamentales a los productores del campo.

Finalmente, los otros servicios que ofrece la Cooperativa son los siguientes:

- Talleres de cooperativismo para socios, directivos y empleados.
- Apoyos funerarios.
- Asistencia médica.
- Becas para socios e hijos de socios.
- Orientación, capacitación, gestión y apoyo para empresarios socios e hijos de socios.
- Retorno de excedentes, cuando los haya y así se determine en la asamblea general.
- Precios accesibles que determinen o rijan el mercado regional.
- Programas dirigidos al cuidado de nuestro ecosistema.
- Descuentos a nuestros socios en la compra de fertilizantes orgánicos.
- Fuentes de empleo directo a más de 108 familias de la región.

#### ***Breve reseña histórica de la Cooperativa***

De manera general, podemos distinguir cuatro etapas relacionadas con la historia de la Cooperativa: la primera tiene que ver con su funcionamiento y apertura, la segunda se caracteriza, sobre todo, por un crecimiento, una tercera etapa en que se ha buscado la consolidación de la Cooperativa, y la situación actual y cuarta etapa.

#### ***Primera etapa: funcionamiento y apertura (1973-1975)***

Como toda historia de movimientos sociales, también la Cooperativa inicia en la mente de un grupo inquieto y emprendedor de personas con ideales nobles y fines benéficos, sin importar su posición social, racial, religiosa o política, sino con un solo propósito, crear un servicio de ayuda mutua que mejore las condiciones de vida en el hogar de los habitantes de nuestra comunidad.

La idea se manifiesta por primera vez entre los integrantes del consejo de administración de la Caja Popular Santa María de Guadalupe, en el mes de diciembre de 1973, fecha en que comenzó a madurar y a tomar forma. Es comentada en la XIV asamblea anual de la caja popular, en forma por demás

convinciente, por lo que con más energía emprendieron las investigaciones necesarias, visitando otras cooperativas ya establecidas, así como las gestiones pertinentes ante la Secretaría de Relaciones Exteriores y las direcciones generales de fomento cooperativo y de registro cooperativo.

El acta con las bases constitucionales fue enviada el 16 de noviembre de 1974, llenando los requisitos solicitados. Fue recibida y sellada por la Secretaría de Relaciones Exteriores, y su constitución fue autorizada por la subdirectora general, quien extendió su constancia. A mediados del mes de diciembre del mismo año, fue cuando los fundadores y un gran número de personas de El Grullo, Jalisco, vieron cumplirse la primera etapa de su objetivo con la bendición y apertura de la Sociedad Cooperativa Rural de Compra y Venta en Común y Comercialización El Grullo, S.C.L.

#### ***Segunda etapa: crecimiento (1975-1984)***

Los fundadores se sentían felices por haber logrado la apertura de una tienda del pueblo y para el pueblo, pero dentro de sus mentes estaba también la preocupación de cómo lograrían mantenerla y proyectarla, por lo que continuaron con gran ahínco la obra. La tienda ofrecía a sus socios mercancía básica que fue comprada con 41,500 pesos, que aportaron entre los 29 fundadores adquiriendo certificados de aportación de 100 pesos, algunos obtuvieron 20, otros 15, 10, 5 ó 3, pero todos de forma espontánea y con espíritu de servicio.

Las primeras compras fueron hechas por Ramón Figueroa, Elisa Díaz Esqueda e Imelda Carvajal Uribe, presidente, tesorera del primer consejo de administración y vocal del Consejo de Vigilancia, respectivamente. El señor Ramón Figueroa, un gran cooperativista de nuestra región, facilitaba su vehículo para traer las mercancías, que no eran muchas, ya que no se contaba con un gran capital, pero sí con el deseo de triunfar, por lo que iban en forma periódica. El señor Alejandro Godínez Jiménez fue el primer encargado de la tienda, descargaba, acomodaba, vendía y en ocasiones compraba la mercancía.

Seis meses después de inaugurar la cooperativa tomó el cargo como primer gerente el señor Pedro Díaz Esqueda, contaba únicamente con el apoyo de un bodeguero y una cajera, durante un año tuvo que realizar las compras en Guadalajara, en ocasiones viajaba en camión y enviaba la mercancía por transporte.

El señor Pedro Díaz Esqueda junto con el equipo de los primeros directivos, tuvo que afrontar los problemas que implica toda empresa que inicia. Sin embargo, los logros obtenidos en esta etapa 1975-1984 son los siguientes:

- Compra de la primera camioneta pick-up Chevrolet con capacidad de media tonelada.
- Se establece el servicio de frutas y verduras.
- Se introduce el servicio de cremería.
- Se otorga a la cooperativa la concesión de la venta de fertilizante.
- Se dispone del servicio de papelería, juguetería y llantas para auto.
- Crece la membresía de socios, y por lo tanto, aumentan las ventas y la responsabilidad.
- Se empieza a vender herramientas de mano.
- Se cambia la camioneta pick-up por una de doble rodado.
- Se gana la confianza de los proveedores y se logran los créditos para la cooperativa.
- Se instala el departamento de plásticos.
- Los certificados de aportación aumentan de un certificado a dos de 100 pesos cada uno.

Así fue como la Cooperativa iba creciendo, a través de los cambios aplicados por los directivos y personal ejecutivo.

### ***Tercera etapa: consolidación (1984-1990)***

Se salvaron prácticamente los obstáculos que implicaban el crecimiento, pero estaba el reto de lograr el fortalecimiento que le diera estabilidad permanente. Fue a Saúl Martínez, como nuevo gerente bajo la dirección del consejo de administración de la Cooperativa, presidido por Luis Ramos Chavarri (1978-1986), licenciado José Luis Guerrero Rosas (1986-1988) y doctor Pedro Rubio Sánchez (1988-1990), a quien le correspondió continuar esta obra, que ya estaba beneficiando a un gran número de personas de nuestra comunidad y a toda la región, pues las puertas han estado abiertas a todo aquel que necesitaba hacer uso de los servicios que la Cooperativa ofrece.

Entre los logros obtenidos en la Sociedad Cooperativa durante este periodo se encuentran:

- Modernización de la cremería.
- Ampliación e instalación de cuartos fríos para el área de frutas y verduras.
- Implementación del departamento de aluminio y peltre.
- Inicia el servicio de farmacia.
- Adquisición del terreno de la cooperativa, pagándolo a la Caja Popular en abonos y sin intereses.
- Compra del terreno donde ese construyó la actual bodega de la Cooperativa.
- Se empieza el proyecto de construcción del segundo piso de la tienda.
- Mayor atención en el aspecto contable.

En esta etapa de consolidación, se logró la formación de la infraestructura necesaria para así alcanzar la competencia en el mercado y satisfacer las necesidades de los consumidores.

También la Sociedad Cooperativa participó en la fundación –en conjunto de otras asociaciones– de la COMAGRO (Comercializadora Agropecuaria de Occidente) a fin de adquirir el fertilizante y, de esta manera, asegurar la oferta de este insumo a socios y clientes de la región.

Se reestablece el Departamento de Educación, a cargo de J. Alfredo Salgado Gaytán, con el fin de promover los servicios que ofrece la Sociedad Cooperativa y la creación de nuevos, así como fomentar el conocimiento cooperativo y la organización económica entre socios, directivos y empleados.

### ***Cuarta etapa: la situación actual (1990-2005)***

Desde 1990 se realizaron varias actividades para mejorar los servicios de la Cooperativa. En 1994 se logró un propósito más, abrir una sucursal en el barrio de Santa Cecilia, con lo que se atiende a una importante cantidad de socios, pues tienen la oportunidad de acceder a los productos y servicios que se ofrecen. En este mismo año se movilizan 10 400 toneladas de fertilizante a precios más bajos para mayores beneficios. También se realizaron cursos de capacitación para los socios.

Además, con el propósito de brindar asesoría técnica a los socios productores agrícolas, se adquiere un laboratorio en el que se llevaron a cabo 82 análisis de suelo a igual número de personas beneficiadas, comprendiendo una superficie de 500 hectáreas con cultivos de maíz, caña de azúcar y en algunos casos de hortalizas; cabe señalar que este servicio es gratuito para los socios.

Tal y como lo demanda el acta constitutiva, este consejo de administración propuso la integración de grupos productivos que establezcan pequeñas empresas, que les permita no sólo ser consumidores sino también productores y, en consecuencia, contribuir al mejoramiento en el nivel de vida de las familias. Finalmente, se siguió con la oferta de servicio médico gratuito a los socios.

En el año de 1995 surgió la Comisión de Educación Cooperativa; se creó el boletín informativo *Mi Cooperativa*, y así mantener una comunicación constante con los socios. Así mismo, con el propósito de mejorar el desarrollo de los trabajadores de la Sociedad Cooperativa, para un mayor crecimiento, se crearon diversas áreas de la empresa, gerencia de educación, de administración y finanzas, de abastos y comercial de insumos y productos agrícolas. Frente a la inmediata necesidad de construir una nueva bodega para fertilizantes y agroquímicos, se compró un terreno con una superficie de 4 650 m<sup>2</sup>. En ese mismo año se logró la comercialización del maíz, que es de gran importancia y beneficio para los socios.

En 1997, se adquirió un equipo de refrigeración para conservar mejor los productos lácteos, carnes frías y salchichonería. Un hecho que ocupa una página de gran importancia y trascendencia en la historia de la cooperativa es, sin duda alguna, la adquisición de la infraestructura de Almacenes Nacionales de Depósito, s. A. (ANDSA), hoy en liquidación en lo que se refiere a su centro de acopio.

Otro factor de crecimiento de la Cooperativa fue la instalación de una báscula camionera con capacidad de 75 toneladas, que fue proporcionada por el gobierno del estado. A la par, se compró una camioneta de transporte personal Chevrolet, en virtud de que el Consejo de Administración necesita viajar constantemente. Finalmente, se contrataron equipos de radiocomunicación y transporte, con una frecuencia privada entre el personal operativo.

En el año 2000, se contó con una encaladora, para el mejor funcionamiento del análisis de suelos. En ese mismo año se adquirió e instaló un equipo y

programa de Punto de Venta con la empresa MICROSIP, para llevar un mejor control de las operaciones de la Cooperativa.

En el año 2002, se hizo un proyecto de la creación de una tienda grande, que se realizaría en las bodegas de insumos. En el año 2003 la Sociedad Cooperativa fue nombrada empresa exitosa, En el encuentro Nacional de Empresas Sociales (FONAES).

A principios de 2004, se abrió el Departamento de Recursos Humanos, para tener un mejor funcionamiento de la empresa y un desempeño más elevado de personal.

### ***La Cooperativa en el 2005***

Actualmente, la Cooperativa está integrada por 3 800 socios, y sus principales actividades son las siguientes: el 26.1% agricultura y el 73.8% está compuesto por amas de casa y profesionistas. La cooperativa cuenta con 108 socios comisionados (es decir, empleados). Tiene dos tiendas departamentales, un almacén de mayoreo de abastos y siete bodegas de fertilizantes y granos. Además, cuenta con equipos de transporte. La cooperativa tiene influencia en los municipios de El Grullo, El Limón, Atlán, Unión de Tula, Tonaya, La Huerta y Casimiro Castillo.

Existen varios proyectos nuevos:

- Con la intención de beneficiar directamente a los socios productores de maíz y a los consumidores de este producto, se estableció un molino de nixtamal y una tortilladora, para otorgar valor agregado al maíz, produciendo tortillas de alta calidad a un precio de 5.50 pesos kilo al consumidor.
- Se inició con la producción de fertilizante orgánico a pequeña escala, como introducción y que en un futuro se espera que desplace al fertilizante químico.
- Se organizaron a dos grupos de socios para elaborar productos derivados de la masa (tortillas, botanas, tostadas y totopos).
- Se plantó caña de azúcar en vivero para el replante y mejoramiento de cepa.
- La cooperativa forma parte de la Integradora AGUJA, s. A. (Agroproductores Unidos de Jalisco, s. A.) y SICAMPO, s. A. (Si al Campo, s. A.) y está integrada en la cadena del maíz, en el Consejo Municipal y Distrital, donde se validan y aprueban los proyectos productivos. Asimismo, la Cooperativa es socia de ANEC

(Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras) y SIACOMEX (Servicios Integrales de Almacenamiento y Comercialización de México). Como ya se mencionó, la organización cuenta con la infraestructura y el equipo para el acopio, almacenamiento, conservación y comercialización de los granos.

La Cooperativa realiza todo lo anterior con los siguientes objetivos:

1. Regular precios a nivel regional.
2. Compactar volúmenes y buscar una mejor opción de mercado.
3. Satisfacer la necesidad de consumo de la población en general, en la zona de influencia de la organización.
4. Ser un enlace en el trámite de los apoyos gubernamentales a la comercialización.

Para el futuro, la Cooperativa proyecta lo siguiente:

- Continuar como reguladora de precios de mercado.
- Con base en el sexto principio cooperativo, seguirá apoyando con asesoría a Sociedades Cooperativas emergentes para su consolidación.
- Poner en marcha los proyectos de producción de hortalizas orgánicas en invernadero y planta recicladora de plásticos.
- Concluir el proyecto de construcción de la tienda de autoservicio para brindar comodidad y mejor servicio a los socios.
- Impulsar el despacho de asesoría técnica-agropecuaria en la elaboración de proyectos y asesoría especializada para el socio que lo requiera.
- Mantener una campaña ecológica permanente para disminuir el uso de la bolsa de plástico, ya que preocupa el gran volumen que se consume a diario en las tiendas, ahora cuentan con una bolsa ecológica reutilizable.

#### **A manera de conclusión**

La Sociedad Cooperativa surgió en la mente inquieta de un grupo de personas, con la finalidad de beneficiar a las familias en el abasto popular, logrando con esto mejores condiciones de vida de los habitantes de esta comunidad. Paulatinamente, la Sociedad Cooperativa ha crecido, tanto en el número de sus asociados como en sus instalaciones. Actualmente los beneficios son muy diversos. Los

precios accesibles han sido fuente principal del desarrollo económico de la región, incluyendo ventas de fertilizantes y la comercialización de granos, principalmente de maíz; es fuente de empleo directo de más de 108 familias. Su crecimiento se ha expandido rápidamente y continúa enfrentando nuevos retos y tiempos difíciles, y la mejor manera de abordarlos será basándose en los valores y principios del cooperativismo universal, razón que hasta ahora ha dado un relativo éxito.

Habrà que visionar y fortalecer la organización social hacia una economía solidaria, emprendiendo acciones que vean por las mayorías, favoreciendo lo local y regional antes que lo transnacional, ya que el capitalismo ha creado una situación, “donde cada vez son más los que menos tienen y menos que tienen más”. Habrà que prepararse y trabajar más unidos que nunca, innovar, ser creativos y gestores locales del propio desarrollo, con ideas globales de beneficio común y con acciones responsables que respeten el ecosistema.

*“Por una economía en manos del pueblo”.*

#### **■ 4.5 Comentarios finales**

En torno a las experiencias presentadas en este capítulo, es posible aventurar algunas consideraciones finales. La primera de ellas se refiere a la constatación de la continua y dinámica búsqueda, que desde diversos actores, se realiza cotidianamente en la perspectiva de construir alternativas locales de desarrollo frente a los impactos sociales, económicos, ambientales y culturales de la globalización, en medio de un escenario adverso y limitante.

Una segunda consideración atiende a las relevantes posibilidades que este tipo de experiencias presentan, como componentes de procesos de desarrollo local orientados hacia la sustentabilidad. Las experiencias muestran cómo a pesar de las dificultades, existen valiosas lecciones que merecen ser consideradas en las políticas públicas de desarrollo regional y municipal.

Por último, es importante señalar que estas experiencias locales incluyen entre sus elementos cuestiones como agricultura sustentable, comercio justo, cooperativismo y participación ciudadana, que están estrechamente vinculadas con las tendencias globales del desarrollo, y que permiten vislumbrar algunos rasgos hacia nuevas formas de articulación entre lo global y lo local y, por tanto, hacia procesos de globalización alternativos.

## REFLEXIONES FINALES



### ■ Resumen

La última parte de este libro comienza con una breve retrospectiva, para posteriormente presentar un análisis, desde una perspectiva multidimensional, de las posibilidades y limitantes para fortalecer la producción regional. Se discute además la relación entre los productos regionales y la globalización, y se concluye con una reflexión sobre la sustentabilidad y la producción regional.

*Peter R. W. Gerritsen y Jaime Morales Hernández*

## ■ 5.1 Productos regionales: perspectivas y desafíos

El tema central en este libro han sido las diferentes formas en que actores sociales de la Costa Sur de Jalisco buscan mantener y desarrollar sus estilos de vida. De las partes anteriores de este libro, queda claro que nuestro interés principal se enfoca en estas experiencias, que buscan potenciar los recursos presentes en el espacio local, más que depender de los insumos externos a la región. Hemos descrito estos estilos de vida a través de 32 estudios de caso de productos regionales, aunque no nos cabe la menor duda de que existen muchas más experiencias similares en la Costa Sur de Jalisco.

Aparte de ser compuestos alimenticios y útiles, los productos regionales también reflejan un conjunto de valores socioproductivos, culturales, patrimoniales (Linck, 2002). En este sentido, los diferentes productos regionales son un reflejo de la memoria colectiva de los actores sociales en una región dada (Toledo, 2005, 2000; Van der Ploeg *et al.*, 2002).

Si bien los productos regionales se basan principalmente en los recursos endógenos, con las diferentes experiencias nos queda claro que los productos regionales son resultado de procesos dinámicos, en donde los valores exógenos y el contexto institucional también tienen una presencia explícita, como hemos visto en varios de los casos de estudio presentados. Sin embargo, un aspecto central de los productos regionales es que los productores y empresarios mantienen el control sobre el proceso productivo, la industrialización y la co-

mercialización, aunque en diversos grados, ya que algunos productores y empresarios mantienen un control mayor que otros. Siguiendo a Toledo (1996), este control no sólo tiene su reflejo en los diferentes eslabones de las cadenas productivas, sino también en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

En este último capítulo del libro retomamos primero algunas nociones teórico-conceptuales de los productos regionales, y describimos algunos aspectos del contexto institucional, para posteriormente discernir sobre la producción regional y la globalización, discutiendo sobre los productos regionales como un elemento de las respuestas frente a los efectos negativos de la globalización económica.<sup>17</sup> Finalizamos este capítulo con algunas reflexiones, relacionando los productos regionales con la sustentabilidad.

### *Globalización, re-localización y productos regionales*

La elaboración de productos agropecuarios y artesanales, sean regionales o no, implica la movilización de diferentes recursos (tierra, capital, mano de obra y conocimiento, entre otros), y el desarrollo de actividades específicas en los ámbitos de producción y reproducción, de las relaciones sociales y económico-institucionales. Además, el productor o empresario tiene que coordinar continuamente las actividades durante el proceso de la producción, del procesamiento e industrialización, y de la comercialización del producto, para ser exitoso en la elaboración y venta. Nos referimos a estos procesos, en su conjunto, con el término “localización”, que hace que cobren vida el proceso productivo, así como el producto agropecuario y artesanal correspondiente (Van der Ploeg, 1992). Todos los casos de productos regionales, presentados en la segunda parte, muestran una clara localización del proceso productivo, aunque de maneras muy diferentes, como hemos podido leer. Asimismo, muestran formas muy diferentes de relacionarse con el entorno socioeconómico y natural. Por ejemplo, mientras los productores de queso en el municipio de El Grullo tienen una fuerte interacción con otros actores, los productores de carbón de El Terrero, municipio de Minatitlán se caracterizan por una cierta autonomía en su proceso productivo. O bien, mientras los productores de queso, o el artesano de talabartería en el municipio de El Grullo, dependen de proveedores para poder elaborar su pro-

<sup>17</sup> Versiones preliminares de algunas partes de este capítulo se publicaron anteriormente como Gerritsen *et al.*, 2004; *et al.*, 2005; 2006.

ducto regional, el grupo Color de Tierra en el municipio de Cuautitlán son más independientes, ya que ellos mismos se surten de los recursos necesarios para fabricar su producto regional.

De manera general, y como ya hemos visto, la elaboración de un producto regional se puede hacer con recursos presentes en el espacio local –llamado aquí “localidad”–, es decir, con propios recursos o a través de proveedores locales, o con recursos externos a la localidad. Entendemos lo “local” como el territorio regional, a la “región”, en donde se observa una sobreposición de varias dimensiones –ecológica, social, económica, cultural y política– en un tejido social y dentro de un contexto histórico dado (Torres, 2005).

La región se puede caracterizar por la presencia de un gran número de valores (ético, simbólico y patrimonial) que se reflejan en los múltiples ámbitos de la vida cotidiana, como son: la idiosincrasia e identidad de sus habitantes, las “reglas del juego”, los conocimientos acumulados, las representaciones sociales, o las técnicas productivas específicas (González *et al.*, 2003; Linck, 2002).

Es también en la localidad donde incide la globalización, y donde se pueden entender sus efectos, enfocándose en la movilización de recursos y la coordinación de las actividades agropecuarias y artesanales. En la localidad, la globalización puede generar un proceso multidimensional de “re-localización” (Van der Ploeg, 1992). Este término de re-localización se refiere a que, debido a los cambios inducidos por la globalización, los actores locales se ven obligados a redefinir sus relaciones o interacciones de acuerdo con un nuevo contexto socioeconómico e institucional, así como también con un nuevo contexto natural o material. Estos cambios pueden ocasionar fluctuaciones en los precios de los insumos, la oferta de nuevos productos, cambios en la disponibilidad de mano de obra familiar o asalariado, nuevas políticas y programas gubernamentales, o la disponibilidad de cierta tecnología, entre otros.

Los cambios afectan sobre todo a productores y empresarios que dependen más de recursos externos a la localidad, mientras que afectan menos a los que elaboran algún producto regional, ya que los recursos usados por los últimos, provienen directamente de la localidad. Ellos se ven afectados a través de la competencia de productos semejantes a los regionales, pero provenientes del exterior de la localidad. Un ejemplo de la re-localización del proceso productivo, es el productor de agave orgánico en el municipio de El Grullo, que optó

por la vía orgánica principalmente por las fluctuaciones de los precios de los insumos externos en el mercado regional.

Los procesos de localización y re-localización implican un “manejo estratégico” de los diferentes ámbitos de trabajo; la coordinación necesaria de las diferentes actividades que tiene que realizar un productor para lograr algún resultado. Estas actividades se encuentran en el ámbito productivo y reproductivo, y tienen que ver con las relaciones económicas, institucionales, familiares y comunitarias (Wiskerke y Van der Ploeg, 2004). Un claro ejemplo de este manejo estratégico son las mujeres campesinas de Cuautitlán, municipio de Cuautitlán, que no sólo han tenido que buscar nuevos mercados, sino que también han tenido que vencer ciertos prejuicios basados en las diferencias de género (cfr. Moser, 1993).

En el caso específico de los productos regionales, muchos de ellos se pueden considerar como “novedades”, en el sentido de que son resultado de prácticas agropecuarias y artesanales diferentes a lo común (Swagemakers, 2002). Frecuentemente, son prácticas que ya tienen una cierta historia en cuanto a su aplicación, y sobre todo, que resultaron exitosas en el desarrollo del trabajo campesino o empresarial (Van der Ploeg, *et al.*, 2002). Por ende, son novedades, en el sentido de que son diferentes a los productos comunes que se pueden comprar dentro y fuera de la región. Claro que también pueden ser productos nuevos, que surgen por la realización de cambios o innovaciones en la práctica agropecuaria (Swagemakers, 2002). En nuestra opinión, los sombreros hechos en el municipio de Chiquilistlán son el ejemplo más evidente de productos regionales que se pueden entender como innovación.

Para que una novedad gane espacios en el mercado, se requiere tener un “nicho”, que sea una localidad con potencial para desarrollar una idea nueva y, como consecuencia, la elaboración de un producto regional. Para eso, no solamente se requiere un contexto local favorable, sino también tiempo para que un producto regional pueda “madurar”. Llama la atención que los productos regionales se encuentran en diferentes zonas geográficas, mientras los productos convencionales parecen tener una ubicación geográfica más específica. Es por esto que, cultivos como el chile y el jitomate los encontramos en valles y cerca de las zonas urbanas, mientras la ganadería se practica más que nada en las áreas bajas, medias y altas de los cerros de la región. Además, en estas últimas áreas es donde se practica la producción ejidal. Sin embargo, los productores regionales descritos por nosotros, se localizan en todas estas zonas.

Frecuentemente, el surgimiento de un producto regional está relacionado con “inseguridad”. Esta inseguridad se da tanto en el proceso productivo como en el de comercialización (Wiskerke y Van der Ploeg, 2004). Por lo tanto, muchos de los productos regionales que describimos están basados en una historia de fracasos anteriores, resultado de una constante experimentación. Muchas veces, estos fracasos son necesarios para llegar a cierto nivel de calidad, que posteriormente determina la tipicidad del producto regional. Nuevamente, el caso de los sombreros del municipio de Chiquilistlán es un ejemplo de ello, mientras los carpinteros de Apango, municipio de San Gabriel son el caso contrario, ya que actualmente el grupo ya no se encarga de la carpintería, sino que manda fabricar los muebles a un carpintero profesional.

Finalmente, cabe mencionar que los elementos manejo estratégico-nicho-inseguridad, están altamente relacionados con las historias de vida de los actores sociales que producen y comercializan los productos regionales (Malischke *et al.*, 2005).

**El contexto institucional de los productos regionales**

Una de las hipótesis del estudio atendía a las condiciones institucionales y su relación con los productos regionales, los resultados del trabajo muestran que el contexto institucional no es muy favorable para fortalecer la producción regional. Es decir, si bien existe un gran número de programas y apoyos, parece ser que no llegan o sólo benefician a un pequeño grupo de productores regionales. De acuerdo con lo expresado por algunos de productores, tiene que ver con las características específicas de la producción, mientras otros mencionan el no tener garantías como factor limitante.

Un aspecto generalizado que limita la producción general, es la falta de mecanismos de información y comunicación entre las dependencias gubernamentales y los productores, ya que de la tercera parte de este libro resultó que sí existe un gran número de programas de apoyo. En los casos donde sí hay buenos mecanismos, como el que se refiere algunas instituciones académicas o no gubernamentales, el factor limitante es el impacto que tienen sus programas de apoyo, pues generalmente llegan a beneficiar sólo a un pequeño número de productores (González, 2006).

Aparte de los factores identificados anteriormente, podemos citar algunos más. Castañeda (2004: 79) menciona la juventud de los funcionarios, la parti-

cipación activa de la ciudadanía, la correcta delimitación de los tres niveles de gobierno, federal, estatal y municipal y la eficiente canalización de proyectos e incentivos que se otorguen, como factores importantes para determinar la eficiencia de las dependencias gubernamentales.

Finalmente, es relevante mencionar la emergencia creciente en la región, de diversos actores sociales locales que son asesorados por universidades y organizaciones no gubernamentales, en sus esfuerzos por fortalecer los productos regionales. En el caso de los productores que aplican técnicas de producción orgánica, un elemento muy valorado es su participación y organización en torno a la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias (RASA) descrita en la cuarta parte de este libro.

**Respuestas locales frente a la globalización económica**

Otra de las hipótesis de este libro es la consideración de los productos regionales como posibles respuestas locales frente a la globalización económica. En esta y la siguiente sección, nos enfocamos más en este tema. Para empezar, presentamos un resumen general en cuanto a los estudios de caso y su ubicación en la cadena productiva y geográfica (tabla 5.1).

**Tabla 5.1.** Ubicación de los productores regionales en cuanto a cadena productiva y geografía

Cadena productiva	Zonas urbanas	Zonas rurales	Total
Producción	2 (6%)	7 (22%)	9 (28%)
Industrialización	10 (31%)	4 (12%)	14 (44%)
Artesanía	3 (9%)	6 (19%)	9 (28%)
Total	15 (47%)	17 (53%)	32 (100%)

En cuanto a las características de la localidad y el manejo estratégico de la misma, nuestros resultados sugieren la presencia de dos grandes grupos dentro de los 32 estudios de caso de productos regionales que describimos en la segunda parte (tabla 5.2). Por un lado, encontramos un grupo de productores que emplean un proceso avanzando de industrialización, quienes están ubicados principalmente en las zonas urbanas; los productos de este grupo se caracterizan por un valor de intercambio de mediano a alto. Además, las labores de este

grupo están condicionadas al desarrollo de ocupaciones productivas económicas únicas, es decir, son más que nada especialistas.

Por otro lado, clasificamos un segundo grupo cuyos productos se caracterizan por su alto valor de uso. No emplean tanto un proceso avanzado de industrialización, sino más bien se potencian directamente de los recursos locales. La lógica de este grupo se basa en el autoconsumo, y únicamente se comercializan los excedentes. Éste se relaciona más con las prácticas campesinas tradicionales, cuya estrategia productiva funge como complemento de las otras actividades empleadas. Este grupo se encuentra principalmente en las zonas rurales.

**Tabla 5.2.** Relación entre estrategia productiva y ubicación geográfica de los productores regionales

Estrategia productiva	Zonas urbanas	Zonas rurales	Total
Tendencia a especialización	13 (41%)	3 (9%)	16 (50%)
Tendencia a diversificación	2 (6%)	14 (44%)	16 (50%)
Total	15 (47%)	17 (53%)	32 (100%)

La identificación de los dos grupos de productores y empresarios de los productos regionales, “especialistas” y “diversificadores”, no permite entender la producción regional como respuesta local a la globalización. Por eso, diferenciamos analíticamente entre estrategias de “resistencia” y estrategias de “adaptación”, basándonos en los datos cualitativos del estudio que realizamos.<sup>18</sup>

En estrategias de resistencia, nos referimos a aquellos productores y empresarios que buscan mantener su proceso productivo de la manera más endógena posible. En otras palabras, son aquellos actores sociales que se resisten a cambiar su proceso productivo, de procesamiento e industrialización, o de comercialización. En estrategias de adaptación, nos referimos a aquellos productores y empresarios que buscan incorporar nuevos elementos en su proceso productivo, de procesamiento e industrialización, o de comercialización. En ambos casos, los productores y empresarios de productos regionales, in-

<sup>18</sup> Cabe mencionar que existen definiciones de estrategias mucho más específicas (ver, por ejemplo, Zoomers 1998 o Wiersum y Ros-Tonen, 2005). En este libro, empleamos una definición relativamente sencilla por ser resultado de un estudio exploratorio en la región (ver la primera parte).

tentan mantener el control sobre el proceso productivo, de procesamiento e industrialización, o de comercialización.

Las tablas 5.3 y 5.4 muestran los resultados del análisis de las tendencias y estrategias con relación a los productos regionales. La tabla 5.3 presenta un análisis general, mientras la tabla 5.4 expone la presencia de por lo menos cuatro tipos de respuestas locales frente a la globalización.

**Tabla 5.3.** Relación entre respuesta a la globalización y ubicación geográfica

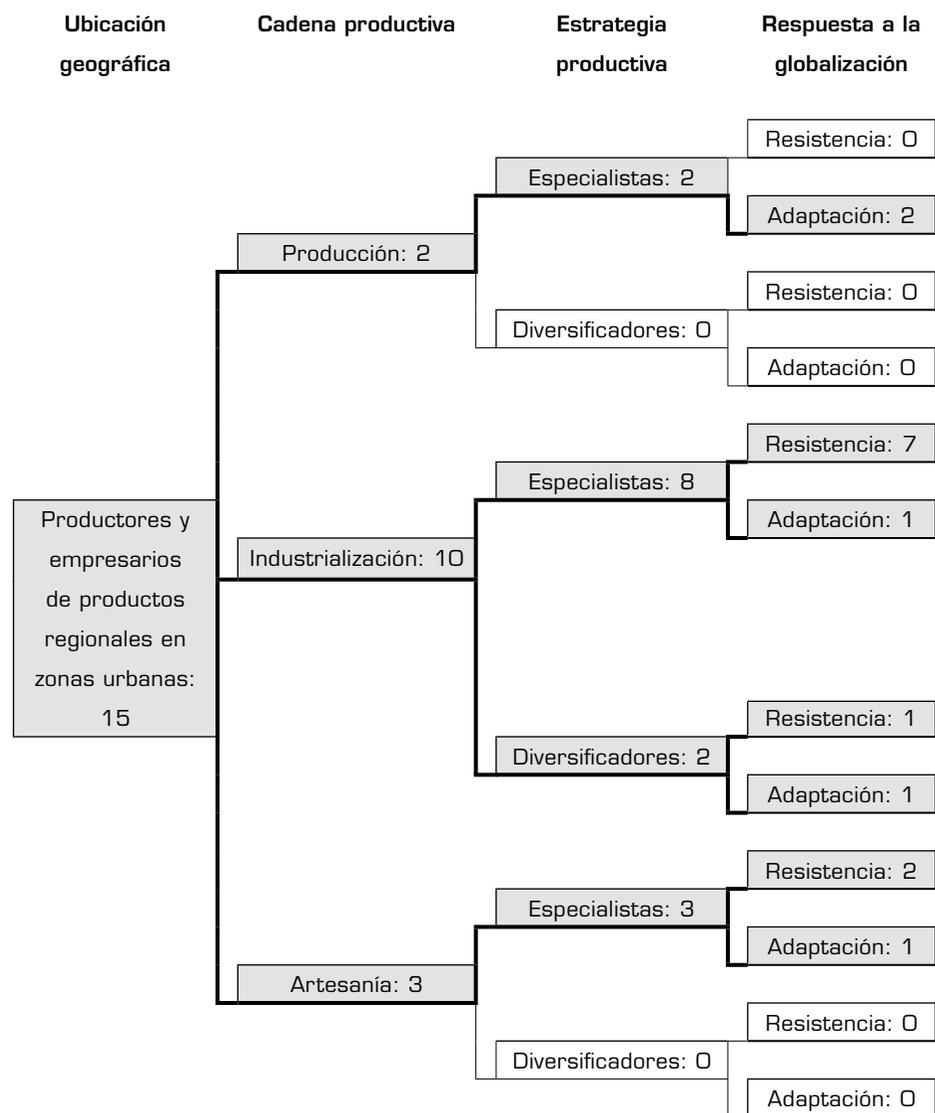
Respuesta a la globalización	Zonas urbanas	Zonas rurales	Total
Resistencia	10 (31%)	15 (47%)	25 (78%)
Adaptación	5 (16%)	2 (6%)	7 (22%)
Total	15 (47%)	17 (53%)	32 (100%)

**Tabla 5.4.** Tendencias y estrategias de productores y empresarios de productos regionales (N= 32)

	Estrategia de “resistencia”	Estrategia de “adaptación”	Total
Tendencia a la diversificación	15 (47%)	1 (3%)	16 (50%)
Tendencia a la especialización	10 (31%)	6 (19%)	16 (50%)
Total	25 (78%)	7 (22%)	32 (100%)

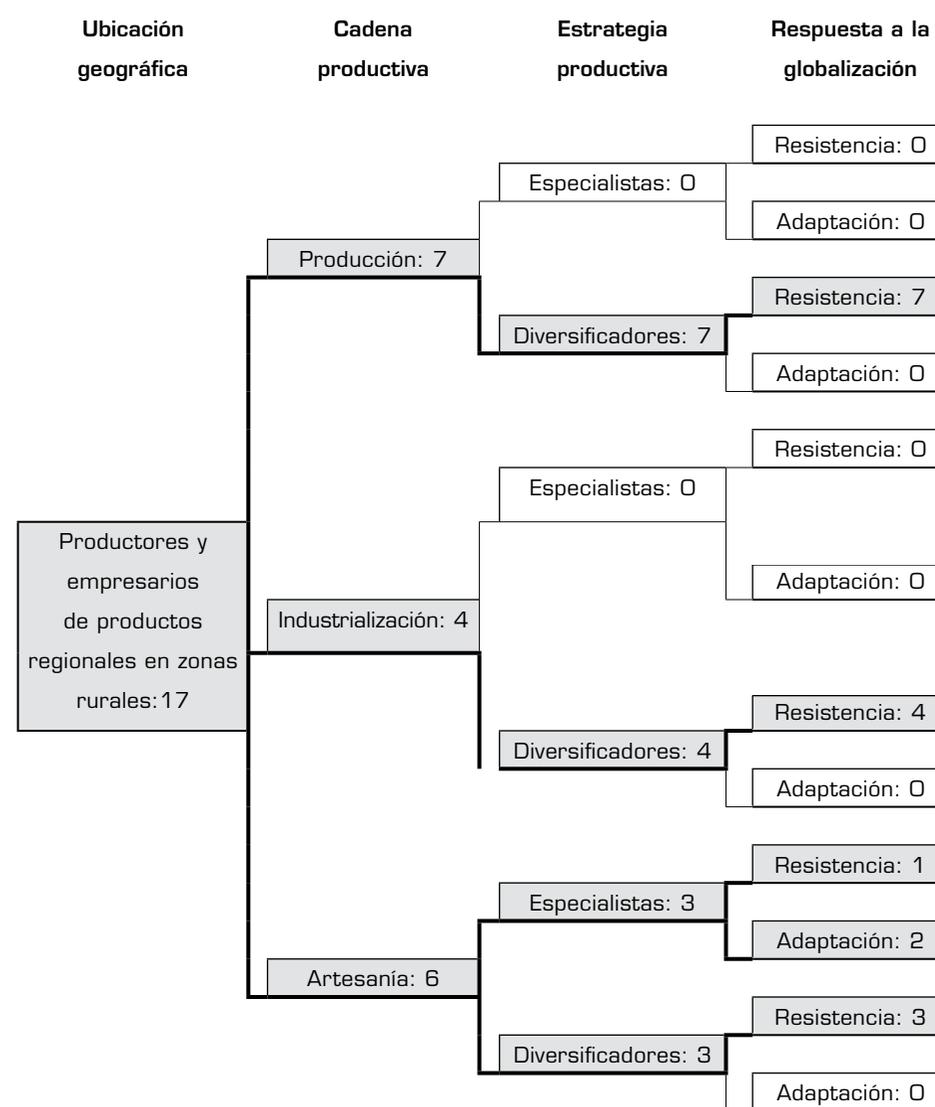
Si ahora incluimos más variables en el análisis, encontramos una gran heterogeneidad en cuanto a los productores regionales y sus estrategias productivas seguidas. Las tablas 5.5 y 5.6 ilustran esta heterogeneidad existente tanto en las zonas urbanas como rurales. Además relaciona las respuestas con la globalización (“resistencia” vs. “adaptación”), con las estrategias productivas (“especialistas” vs. “diversificadores”) y cadena productiva (“producción”, “procesamiento e industrialización”, y “artesanía”).

**Tabla 5.5.** Análisis de las respuestas locales frente a la globalización en zonas urbanas



Nota: Los números en cada recuadro indican el número de casos correspondientes a una estrategia determinada.

**Tabla 5.6.** Análisis de las respuestas locales frente a la globalización en zonas rurales



Nota: Los números en cada recuadro indican el número de casos correspondientes a una estrategia determinada.

De las tablas 5.5 y 5.6 podemos concluir que, analíticamente, existen por lo menos 12 respuestas locales frente a la globalización económica. Sin embargo, el discurso que manejan los productores y empresarios es muy variado. De hecho, son pocos los que ubican explícitamente sus estrategias productivas, de procesamiento e industrialización, o de comercialización en el contexto del debate de la globalización y los efectos locales. En otras palabras, los productores y empresarios manejan una estrategia sobre todo a nivel práctico, en vez de hacerlo a un nivel de discurso (Giddens, 1984). Esto nos impulsa a reflexionar sobre nuestro entendimiento de la globalización y las respuestas locales que buscamos, cuyos resultados presentamos en la siguiente sección.

### ***Otra mirada hacia la globalización desde los productos regionales***

Desde la visión neoliberal se entiende a la globalización como un proceso fundamentalmente económico, como una cuestión de competitividad entre los diferentes estados y regiones en su búsqueda de mejores condiciones para la productividad del capital, en un proceso unidireccional e irreversible. Siguiendo a Beck (1998), esta idea puede ser ubicada mucho más como el “globalismo”, donde la economía sustituye a la cultura y el mercado a la historia. Como alternativa propone analizar la globalización desde el concepto de “globalidad”, entendida como la idea que desde hace bastante tiempo vivimos en una sociedad mundial, en donde no hay espacios cerrados y las distintas formas sociales, económicas, culturales y políticas no dejan de entremezclarse en diferencia y pluralidad (ver también Arrighi, 1999). Así, de acuerdo con Koc (1994), la globalización puede contemplarse más bien, como el reconocimiento de la sensibilidad global, de que compartimos el mundo, los mismos recursos, y que debemos exigir, por tanto, una relación responsable y cuidadosa entre los miembros de la comunidad mundial.

En esta perspectiva de globalidad, se ubica la idea de Robertson (1992) de que difícilmente puede reconocerse una sola fuerza propulsora de la globalización, y que ésta más bien provoca y posibilita la emergencia de lo local en el mundo global, permitiendo que lo local adquiera un significado global más rápido como movimiento de contestación, o como contrapunto requerido en una sociedad sosegada, homogénea y artificial. De esta manera es posible ver, desde una noción dialéctica, a la globalización como una fuerza generadora de diversidad, y

provocadora de una nueva construcción de lo local, en donde lo local y lo global no se excluyen mutuamente, sino al contrario, lo local debe entenderse como un aspecto de lo global. Robertson propone entonces el concepto de “glocalización”, un neologismo formado por las palabras globalización y localización.

La relación entre lo global y lo local es compleja, al igual que el proceso de globalización, y lleva al uso de una visión multidimensional. Por tanto, el estudio de la globalización debe permitir trascender las antiguas polaridades global-local para, desde un enfoque analítico y descriptivo, entender la realidad y actuar sobre ella. De acuerdo con Remmers (1998), la localidad se constituye no sólo como contrapunto a la globalidad, sino también como una entidad a desarrollar, justo para formar y reforzar su contrapeso frente a la globalidad.

Esta perspectiva de la globalización nos brinda la posibilidad de ubicar a los productos regionales, las respuestas locales a la globalización económica y también sus potencialidades, como un elemento importante en las estrategias desde la localidad hacia una globalización alternativa.

Los casos de estudio presentados en este libro, muestran desde distintos actores sociales y, tanto en espacios rurales como urbanos, la construcción de experiencias de localización y relocalización, en donde aparecen tanto la diversificación como la especialización en estrategias, ya sea de resistencia o de adaptación, con procesos continuos y dinámicos muy diversos.

Desde esta diversidad, es posible reconocer como uno de los rasgos de los productos regionales, su ubicación como alternativa al proceso de globalización económica, y en ese sentido es posible observar también, su articulación con procesos de naturaleza global más amplios, en que los productos regionales constituyen uno de los ejes de las organizaciones campesinas globales, como el caso de Vía Campesina y en donde se ubica la Confederación Campesina Francesa, y el caso de Jose Bové y la defensa del queso local contra las hamburguesas chatarra (Bové y Dufour, 2001). Los movimientos campesinos globales, al promover los productos locales, fortalecen la producción agropecuaria familiar y el equilibrio entre los espacios rurales urbanos como bases de un desarrollo regional alternativo.

En este sentido, el punto central de la discusión se refiere a las múltiples vías, a través de las cuales la localidad ha logrado articularse con lo global, en la búsqueda de estrategias para favorecer el desarrollo local. Por tanto, la localidad es un lugar donde la globalidad adquiere su significado y es un sitio

de potencial lucha y resistencia contra la globalización. De este modo, lo local, siguiendo a Remmers (1998), se refiere a procesos sociales en los cuales la gente, progresivamente, percibe que tiene un mayor control sobre la dirección de sus vidas, en un esfuerzo por expresar y hacer valer, dentro de un contexto global y articulándose con él, la peculiar calidad de su nivel de vida, tanto en su vertiente de recursos naturales y humanos, como en la vertiente del control del proceso de desarrollo, así lo local revierte y modifica lo global. Lo que se propone, es una noción escalada de lo local y lo global, debido a que hay múltiples representaciones y escalas de ambos, se enfatiza en que la relación entre ambas es esencialmente una relación de poder.

### ***Productos regionales y sustentabilidad***

En esta penúltima sección queremos presentar algunas reflexiones en torno a la última hipótesis del estudio, y que se refiere a las relaciones entre los productos regionales y el desarrollo sustentable. Para empezar, entendemos a la sustentabilidad, siguiendo a Pretty (1995), como resultado de un grupo organizado en el espacio local, empleando tecnologías que permiten la conservación de recursos, contando con instituciones que apoyan y, de manera general, un contexto institucional favorable. Por otra parte, y de acuerdo con Morales (2004), la sustentabilidad en el medio rural demanda una reconsideración de las formas de utilización de los recursos naturales en los procesos agropecuarios y forestales y, por tanto, la transición hacia una agricultura sustentable y multifuncional, con criterios como autosuficiencia, diversificación, equidad, productividad y estabilidad.

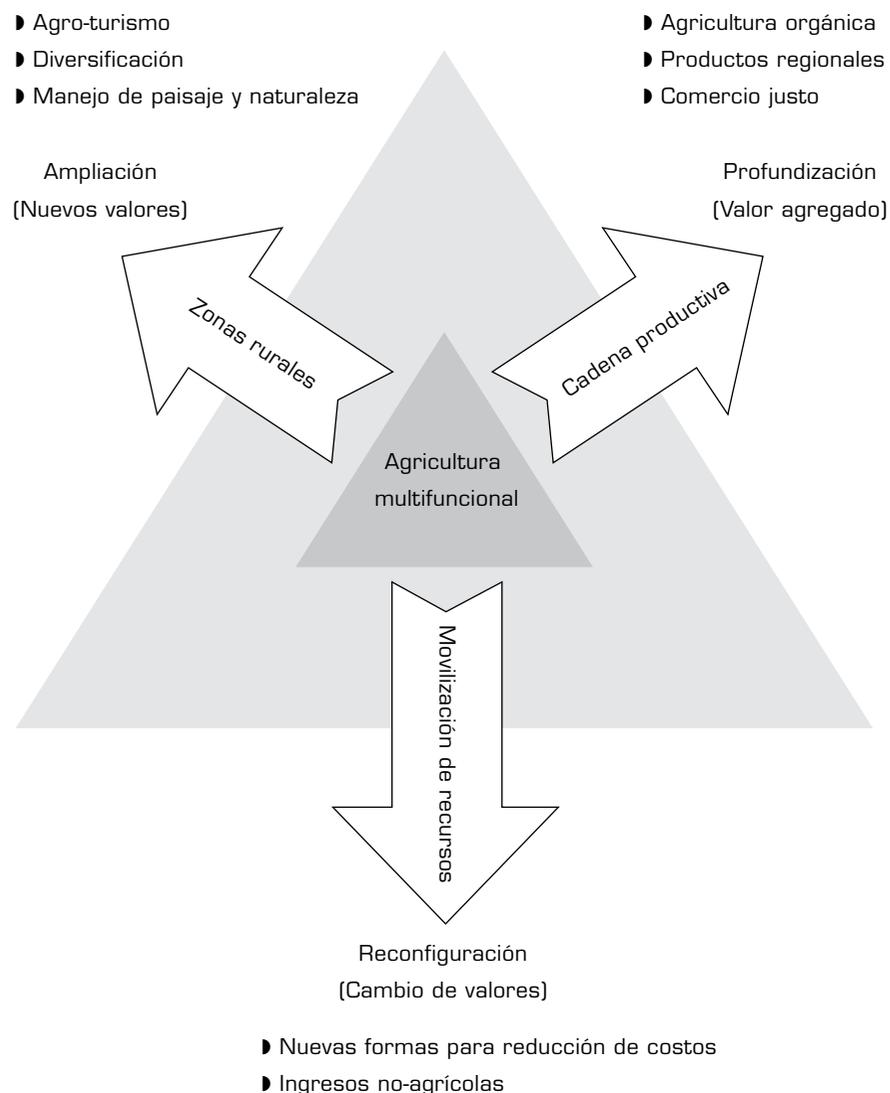
En cuanto a los productos regionales estudiados en la Costa Sur de Jalisco, podemos decir que éstos se caracterizan por una multifuncionalidad; no solamente tienen que ver con la producción de alimentos o la elaboración de artesanías, sino que también contribuyen a la generación de empleo local y a la revalorización de las estructuras familiares y comunitarias, así como de los recursos productivos en la región. Además, en el ámbito económico, permiten la generación de un ingreso moderado (o muy bueno en algunos casos) y fortalecer la economía regional. Finalmente, permiten una autonomía productiva que ayuda a contrarrestar, con más facilidad, los efectos negativos de la globalización económica.

La multifuncionalidad implica que los productores o empresarios, en algún momento, han tenido que adecuar la movilización de recursos y la realización de las prácticas agropecuarias y artesanales. Analíticamente, implica una “ampliación”, “profundización” o “re-configuración” del proceso productivo, de procesamiento e industrialización y comercialización (figura 5.1).

Siguiendo a Van der Ploeg *et al.* (2002), la ampliación tiene que ver con la incorporación de nuevas actividades, como puede ser el agroturismo, o la diversificación y manejo de paisaje. Con la profundización, se refiere a la agregación de nuevos valores en el proceso productivo, de procesamiento e industrialización y comercialización, como pueden ser la incorporación de prácticas orgánicas, la elaboración de productos regionales con alta calidad, o la venta directa a consumidores. Finalmente, con la re-configuración se refiere a la sustitución de unos valores específicos por otros, como pueden ser, nuevas formas para la reducción de costos, nuevas fuentes de ingresos o formas cooperativas de trabajo.

En el caso de los productos regionales, parece que las diferentes experiencias locales se ubican, sobre todo, en los ámbitos de la profundización y reconfiguración. Actividades de profundización, se refiere a la producción orgánica y a la búsqueda de canales de comercio justo. La reconfiguración tiene que ver con la sustitución de insumos externos por endógenos, así como la adopción de tecnología apropiada a la localidad (Gerritsen, 2006).

La multifuncionalidad de la agricultura es también un elemento en las estrategias de los movimientos campesinos globales y, de acuerdo con el agricultor francés Jose Bové, se trata de una pequeña revolución frente al neoliberalismo y sus promotores, la multifuncionalidad es un camino para ir hacia una agricultura sustentable, más respetuosa con los seres humanos, con los animales, con el ambiente (Bové y Dufour, 2001).



**Figura 5.1.** La multifuncionalidad de los productos regionales (Van der Ploeg et al., 2002: 12).

**Productos regionales: perspectivas y desafíos**

La región Costa Sur de Jalisco dispone de una amplia biodiversidad en sus espacios naturales, además su historia ha traído como consecuencia una importante diversidad cultural que, aunada a la biodiversidad, han dado como resultado una relevante diversidad productiva. Los casos analizados en este libro dan cuenta de las experiencias de diferentes actores sociales que, desde esta diversidad, desarrollan productos regionales como una alternativa ante los impactos de la globalización económica y se encaminan hacia la sustentabilidad, en un contexto de globalización alternativa.

En esa perspectiva, la región Costa Sur de Jalisco dispone de una consistente base de partida y de importantes potencialidades para avanzar hacia un desarrollo local más sustentable, y por ello queremos terminar este libro apuntando algunos desafíos para lograr una mayor sustentabilidad en la región, partiendo de un proceso que no solamente fortalezca la producción regional, sino el territorio local en su totalidad. Pensamos que para fortalecer el territorio y la producción regional, es importante dar atención a los siguientes puntos:

- La recuperación y la revalorización de los valores típicos (patrimoniales, simbólicos y éticos) de la región.
- El fortalecimiento de la agricultura familiar, partiendo de la multifuncionalidad de las actividades productivas, y asegurando un acceso equitativo a la tierra y los recursos naturales.
- La creación de mecanismos de comercio justo en el mercado regional, partiendo de una gestión local de los procesos de desarrollo, e incluyendo la promoción de un cambio de cultura de la gran mayoría de productores, consumidores e instituciones.
- El establecimiento de redes locales y regionales como mecanismos de capacitación e intercambio de experiencias, desde una perspectiva de sustentabilidad.
- La creación de alianzas estratégicas entre diferentes actores, como las asociaciones de productores y las diferentes instituciones.

El fortalecimiento de la producción regional permite el avanzar hacia un modelo de desarrollo alternativo e incluyente.

Este libro claramente muestra la importancia de la participación de cada uno de los actores sociales.

Este proceso de fortalecimiento de la producción regional, no solamente depende de los productores, sino también de las instituciones gubernamentales, civiles y la ciudadanía en general.

## ■ ACERCA DE LOS AUTORES

### *Margarito Acosta Orozco*

Docente en Educación Primaria desde 1984 en el municipio de Cuautitlán. Egresó de la Benemérita Escuela Normal de Jalisco y es autor de un libro de texto para la enseñanza de la lectoescritura –El Trompito de las Letras– de amplia aceptación en la región sur del estado. En 1994 y 1995 publicó la revista *Espiral* donde se analizaba la coyuntura política y social de las comunidades indígenas de la Sierra de Manantlán. En 1992 fue cofundador del Partido de la Revolución Democrática en Cuautitlán, y en 2000 fue candidato a la presidencia por una alianza ciudadana arropada por el Partido Acción Nacional; perdió las elecciones por un margen de cuatro puntos porcentuales frente al candidato del PRI y ocupó un cargo de regidor. En la administración siguiente, desempeñó el puesto de director de Educación y Ecología durante el año de 2004.

### *María del Refugio Ávila Montes*

Originaria de San Juanito de Escobedo, Jalisco, México. Técnica agropecuaria con 15 años de trabajo en comunidades rurales de diferentes municipios del estado de Jalisco. Ha trabajado en programas de desarrollo comunitario del DIF Jalisco, en el equipo multidisciplinario de Mujeres en Solidaridad para la región sur del estado, y los últimos ocho años en la organización no gubernamental CAMPO, A. C., donde tuvo la oportunidad de hacer intervención en procesos de desarrollo de las mujeres, desde la perspectiva de equidad de género en los

municipios de Cuquío, Zapotitlán de Vadillo y Copala, municipio de Tolimán, Jalisco, *cuca\_avila@yahoo.com.mx*.

*María de Jesús Bernardo*

Nació en Guadalajara, Jalisco, en donde estudió para ingeniera agrónoma en la Universidad de Guadalajara. Al egresar empezó a trabajar en una asociación civil, JADEFO, A. C., que se dedicaba a capitalizar y asesorar en la producción del campo, ingresó en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), coordinando un proyecto de investigación en Agricultura Urbana y posteriormente, entró al proyecto de Desarrollo Rural Sustentable en Jalisco, vinculándose con la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco, donde coordina el área de Comercio Justo. Actualmente, estudia una maestría en Educación Ambiental y otra en Agroecología, *mariab@iteso.mx*.

*Héctor Castañón Reyes*

Licenciado en Administración de Empresas por el ITESO y maestro en Ciencias en Planeación y Administración del Desarrollo Regional, por la Universidad de Dortmund, Alemania y la Universidad Kwame Nkrumah de Ciencia y Tecnología de Kumasi, Ghana. Cursó el programa de estudios avanzados en Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable en El Colegio de México, y es miembro de la red LEAD Internacional en Liderazgo para el Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable, con sede en el Colegio Imperial del Reino Unido. Ha participado en el sector público como coordinador de planeación y posteriormente, como director para la estrategia de sustentabilidad en la Secretaría de Desarrollo Rural del Gobierno del Estado de Jalisco. Actualmente desarrolla proyectos independientes sobre agricultura orgánica y consultoría en medio ambiente y desarrollo rural sustentable, *castanion@yahoo.com.mx*.

*Gerardo Cruz Sandoval*

Ingeniero agrónomo forestal (Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro de Saltillo, Coahuila, México), y cuenta con especialidad de metodología de la enseñanza (Instituto Mexicano de Educación Pedagógica, A. C.). Desde hace 14 años es académico del Departamento de Ecología y Recursos Naturales del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara, desempeñándose como asesor y promotor en comunidades rurales de la Sierra de

Manantlán. Su línea de formación se ha centrado en acciones de investigación sobre organización y capacitación para el manejo forestal comunitario, y ha participado en la formación de recursos humanos. Es coautor de diversos artículos nacionales, *crusang@cucsur.udg.mx*.

*Pedro Figueroa Bautista*

Profesor investigador del Departamento de Ecología y Recursos Naturales del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara. Maestro en Desarrollo Rural (Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, D. F., México). Desde hace más de 18 años ha colaborado con comunidades campesinas e indígenas del Occidente de México en tareas de formación y asesoría campesina, *pfigueroa@cucsur.udg.mx*

*Peter R. W. Gerritsen*

Profesor investigador titular del Departamento de Ecología y Recursos Naturales del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, y asesor de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco. Doctor en Sociología Rural (Universidad de Wageningen, Países Bajos). Desde hace más de catorce años ha colaborado con comunidades campesinas e indígenas en el Occidente de México, en tareas de investigación, formación y asesoría. Autor de tres libros, diversos artículos en revistas nacionales y extranjeras y ha participado en varios libros colectivos sobre el tema, *petergerritsen@cucsur.udg.mx*.

*Leonel Michel Velasco*

Originario de El Grullo, Jalisco y egresado de la Escuela de Psicología Social de la Universidad Autónoma de Guadalajara (1975-1980). Ha trabajado en la educación cooperativa, asesoría clínica, presentación de estudios psicológicos y criminológicos, diseño e implementación de programas dirigidos a comunidades, capacitación, adiestramiento y desarrollo de personal, y como diseñador e instructor de cursos. Además, tiene amplia experiencia en el periodismo, en los periódicos *El Globo*, *El Criterio*, *El Globo del Sur* y *Expresión*. Actualmente es gerente de Educación Educativa y Recursos Naturales de la Cooperativa y editor del periódico *Expresión*, *el\_leon\_el@yahoo.com.mx*.

*Jaime Morales Hernández*

Profesor investigador del Centro de Investigación y Formación Social del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), y asesor de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco. Ingeniero agrónomo egresado del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), y tiene una maestría en desarrollo rural por el Colegio de Postgraduados de Chapingo, y otra en desarrollo rural sustentable por la Universidad Internacional de Andalucía. Doctor en Agroecología por la Universidad de Córdoba, España. Desde hace más de veinte años ha colaborado con comunidades campesinas e indígenas de México y Centroamérica, en tareas de investigación, formación y asesoría. Es autor de diversos artículos en revistas nacionales y extranjeras y ha participado en varios libros colectivos sobre el tema. Publicó *Sociedades rurales y naturaleza: en busca de alternativas hacia la sustentabilidad*. Su reciente libro es *Sustentabilidad rural y desarrollo local en el sur de Jalisco*. [jaím@iteso.mx](mailto:jaím@iteso.mx).

*Luis Eugenio Rivera Cervantes*

Licenciado en Biología en la ex Facultad de Ciencias, de la Universidad de Guadalajara en 1985. Se incorporó al proyecto Sierra de Manantlán en 1986. De 1992 a 1994 realizó sus estudios de postgrado en el Colegio de Postgraduados en Montecillo, Edo. de México, donde obtuvo el grado de maestro en Ciencias (especialidad en Entomología) en septiembre de 1995. En agosto de 1987 fue contratado por la Universidad de Guadalajara como profesor investigador. De 1998 al 2004 fue director del Instituto Manantlán de Ecología y Conservación de la Biodiversidad (IMECBIO) y jefe del Departamento de Ecología y Recursos Naturales, en el Centro Universitario de la Costa Sur. A partir de mayo de 2004 funge como director de la División de Desarrollo Regional, [lrivera@cucsur.udg.mx](mailto:lrivera@cucsur.udg.mx).

*Victor Manuel Villalvazo López*

Profesor investigador del Departamento de Ecología y Recursos Naturales del Centro Universitario de la Costa Sur de la Universidad de Guadalajara. Maestro en Ciencias en Recursos Naturales y Desarrollo Rural por el Colegio de la Frontera Sur (ECOSUR), Chiapas, México. Desde hace más de 11 años ha colaborado con comunidades campesinas e indígenas de la Reserva de la Biosfera Sierra de Manantlán y su región de influencia, así como en Chiapas, México,

en donde ha realizado diversas tareas de investigación, formación y asesoría sobre proyectos productivos y percepciones campesinas. Autor de diversos artículos en revistas nacionales y extranjeras, y en la actualidad, participa en un libro colectivo sobre el tema, [vvillalv@cucsur.udg.mx](mailto:vvillalv@cucsur.udg.mx).

*Victor Manuel Toledo Manzur*

Científico, poeta y ensayista. Además ha sido profesor-investigador de la Universidad Nacional Autónoma de México desde hace tres décadas, y profesor de instituciones académicas de México, EUA, Cuba, Venezuela, Bolivia, Brasil y España. Es asesor de numerosas organizaciones campesinas e indígenas, ha dedicado más de veinte años de su actividad como investigador a la búsqueda de un desarrollo comunitario con fundamentos ecológicos y dimensiones humanas. Como reconocimiento a su trayectoria recibió, en 1999, el Premio al Mérito Ecológico, la máxima presea que otorga el Gobierno de México, [vtoledo@oikos.unam.mx](mailto:vtoledo@oikos.unam.mx).

■ **Primera parte**

- ALLEN, A. y J. DÁVILA (2002). *Mind the gap! Bridging the rural-urban divide*. Id21 Insights. [En línea: <http://www.id21.org/insights/insights41/> [2003, Sep 1].
- ARRIGHI, G. (1999). *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: AKAL, Cuestiones de Antagonismo.
- BARRERA, A., J. C. BOLAY, C. GARCÍA, S. HOSTETTLER en colaboración con P. R.W. GERRITSEN, R. MEJÍA, C. ORTIZ, M. SÁNCHEZ, Y. PEDRAZZINI, L. POSCHET y A. RABINOVICH (2004). “JACS Central America and the Caribbean. Key challenges of sustainable development and research priorities: social practices as driving forces for change”. H. HURNI, U. WIESMAN y R. SCHERTENLEIB. *Research for mitigating syndromes of global change. A transdisciplinary appraisal of selected regions of the world to prepare development oriented research partnerships*. Berne: University of Berne, Geographica Bernensia. Perspectives of the Swiss National Centre of Competence in Research (NCCR) North-South, vol. 1, pp. 293-327.
- BOLAY, J. C. y A. RABINOVICH (2004). “Intermediate cities in Latin America: risks and opportunities of coherent urban development”. *Cities* 21 (5): 407-421.
- BOLTVINIK J. (1995). *Pobreza y estratificación social en México*. México: Coediciones INEGI/ COLMEX/UNAM.
- CARABIAS, J y E. PROVENCIO (1993). “Hacia un modelo de desarrollo agrícola sustentable”. J. L. CALVA. *Alternativas para el campo mexicano*. Tomo II. México: Fontamara-FES, pp. 45-59.
- CHAMBERS, R. (1983). *Rural development: putting the last first*. Londres: Longman Scientific and Technical.
- CORTEZ, R. C., B. L. CONCEIRO y L. A. LEÓN (1994). “Los pueblos indios frente a la globalidad: efectos y respuestas”. Ponencia presentada en el coloquio Impacto de

- la modernización en el ámbito laboral a finales del siglo xx. Xalapa, Veracruz: Universidad Veracruzana.
- DIAMOND (1999). *Guns, germs and steel. The fates of human societies*. Nueva York y Londres: W. W. Norton.
- ESTEVA, G. y C. MARIELLE, coord. (2003). *Sin maíz no hay país*. México, D. F.: Comité sin Maíz no hay País/CONACULTA.
- FERNÁNDEZ D., R. (2003). *Capitalismo (financiero) global y guerra permanente. El dólar, Wall Street y la guerra contra Irak*. Madrid: Editorial Virus.
- FIGUEROA B. P., V. VILLALVAZO L., G. CRUZ S., y P. R.W. GERRITSEN (2004). “Experiencias de desarrollo endógeno en el Occidente de México”. Ponencia presentada en el evento ITESO, comunidad sustentable, el día 18 de noviembre de 2004.
- GERRITSEN, P. R.W. (2002). *Diversity at stake. A farmers: perspective on biodiversity and conservation in western Mexico*. Wageningen: Wageningen Studies on Heterogeneity and Relocalization 4.
- GERRITSEN, P. R.W., A. LOMELÍ y C. ORTIZ ARRONA (2005). “Urbanización y problemática socioambiental en la costa sur de Jalisco. Una aproximación”. *Región y Sociedad* xvii (33): 107-132.
- GERRITSEN, P. R.W., M. MONTERO C. y P. FIGUEROA B. (2003). “Percepciones campesinas del cambio ambiental en el Occidente de México”. *Economía, Sociedad y Territorio* II, 14, julio-diciembre, pp. 253-278.
- GIDDENS, A. (1997). *Sociología*. Madrid, España: Alianza Universidad Textos. Segunda edición revisada y ampliada.
- GOBIERNO DE JALISCO (1995). *Plan estatal de desarrollo: compromisos entre sociedad y gobierno para el desarrollo sustentable*. Guadalajara: Ediciones del Gobierno de Jalisco.
- GUTIÉRREZ N., R. (2000). *Introducción al estudio del derecho ambiental*. México: Editorial Porrúa. Tercera edición revisada.
- HALWEIL, B. (2002). *Home grown. The case for local food in a global market*. Washington, D. C.: Worldwatch Paper 163.
- HURNI, H., U. WIESMAN y R. SCHERTENLEIB (2004). *Research for mitigating syndromes of global change. A transdisciplinary appraisal of selected regions of the world to prepare development oriented research partnerships*. Berne: University of Berne, Geographica Bernensia. Perspectives of the Swiss National Centre of Competence in Research (NCCR) North-South, vol. 1.
- IMECIBIO (2000). *Programa de Manejo de la Reserva de la Biosfera Sierra de Manantlán, México*. México: SEMARNAP, INE.
- INE (2000). *Protegiendo al ambiente. Políticas y gestión institucional. Logros y retos para el desarrollo sustentable 1995-2000*. México: SEMARNAP, INE.
- JANSEN K. y S. VELLEMA (2004). *Agribusiness and society. Corporate responses to environmentalism, market opportunities and public regulation*. Londres y Nueva York: Zed Books.
- LAMBIN, E. F., B. L. TURNER, H. J. GEIST, S. B. AGBOLA, A. ANGELSEN, J. W. BRUCE, O. T. COOMES, R. DIRZO, G. FISCHER, C. FOLKE, P. S. GEORGE, K. HOMEWOOD, J. IMBERNON, R. LEEMANS, X. LI, E. F. MORAN, M. MORTIMORE, P.S. RAMAKRIS-
- HNAN, J. F. RICHARDS, HE. SKÅNES, W. STEFFEN, G. D. STONE, U. SVEDIN, T. A. VELDKAMP, C. VOGEL y J. XU (2001). “The causes of land-use and land-cover change: moving beyond the myths”. *Global Environmental Change* II (4): 261-269.
- LEEUWIS, C. y A. VAN DER BAN (2004). *Communication for rural innovation. Rethinking agricultural extension*. Oxford: Blackwell Science/CTA. Third edition.
- LUTTIKHUIS, P. (2002). “Ons eten is vaak duizenden kilometers onderweg”. *NRC Handelsblad* 22, november.
- LYNCH, K. (2005). *Rural-urban interactions in the developing world*. Nueva York: Routledge Publishers. Routledge Perspectives on Development.
- MEULEN, H. S. van der (1999). *Streekproducten in Nederland. Inventarisatie, criteria, certificering en case-studies*. Wageningen: Wageningen Universiteit, Leerstoelgroep Rurale Sociologie.
- MORALES H., J. (2004). *Sociedades rurales y naturaleza. En busca de alternativas hacia la sustentabilidad*. Guadalajara: ITESO/Universidad Iberoamericana.
- MORTEN JERVE, A. (2001). “Rural-Urban Linkages and Poverty Analysis”. Alejandro GRINSPUN y Mercedes GONZÁLEZ DE LA ROCHA. *Choices for the poor: lessons from national poverty strategies*, Nueva York, UNDP, pp. 89-120.
- MUÑOZ, C. y A. GUEVARA (1997). “Pobreza y medio ambiente”. G. MARTÍNEZ, compilador. *Pobreza y política social en México*. México: Fondo de Cultura Económica /ITAM. México, pp. 165-149.
- ORTIZ G., M. G. (2001). *El impacto de PROCAMPO en las estrategias campesinas en la comunidad indígena de Cuizalapa, municipio de Cuautitlán, Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, CUCSH, DEPS, DS.
- PEDRAZZINI, Y., J. C. BOLAY y V. KAUFMANN (2004). *Social practices and spatial changes*. Lausagne: EPFL/NCCR North South.
- PLOEG, J. D. van der (1997). “On rurality, rural development and rural sociology”. H. de HAAN y N. LONG, editores. *Images and realities of rural life. Wageningen perspectives on rural transformations*. Assen: Van Gorcum Publishers, pp. 39-73.
- PLOEG, J. D. van der y A. LONG, editores (1994). *Born from within. Practice and perspectives of endogenous rural development*. Assen, Países Bajos: Van Gorcum.
- PLOEG, J. D. van der (1990). *Labor, markets and agricultural production*. Boulder, San Francisco and Oxford: Westview Press.
- PLOEG, J. D. van der (1991). *Landbouw als mensenwerk. Arbeid en technologie in de agrarische ontwikkeling*. Muiderberg: Coutinho.
- PRETTY, J. N. (1995). *Regenerating agriculture: policies and practice for sustainability and self-reliance*. Londres: Earthscan Publications Ltd.
- SEIJAL (2002). *Prontuario Estadístico Regional*. Guadalajara: Gobierno del Estado de Jalisco.
- SCHWENTESIUS, R., M. A. GÓMEZ C., J. L. CALVA T. y L. HERNÁNDEZ N., coordinador (2003). *¿El campo aguanta más?* Texcoco: Universidad Autónoma de Chapingo / La Jornada.
- TACOLI, C. (1998). *Bridging the divide: rural-urban interactions and livelihood strategies*. Londres: Gatekeeper Series, núm. 77, 17 pp.

- TOLEDO, V. M. (2000). *La paz en Chiapas. Ecología, luchas indígenas y modernidad alternativa*. México: Ediciones Quinto Sol/UNAM.
- TOLEDO, V. M. (1995). *Campesinidad, agroindustrialidad y sostenibilidad. Los fundamentos ecológicos e históricos del desarrollo rural*. México City: Interamerican Group for Sustainable Development of Agriculture and Natural Resources. Report, 3.
- TOLEDO, V. M. (1991). *El juego de la supervivencia: un manual para la investigación etnoecológica*. EUA: Coediciones CLADES/Universidad de Berkeley.
- VILLALVAZO L., V. M., P. R.W. GERRITSEN, P. FIGUEROA B. y G. CRUZ S. (2003). “Desarrollo rural endógeno en la Reserva de la Biosfera Sierra de Manantlán, México”. *Sociedades Rurales. Producción y Medio Ambiente* 4 (1): 41-50.
- WATERS, M. (1996). *Globalization*. Londres y Nueva York: Routledge.
- WOLF, E. R. (1999). *Europe and the people without history*. Berkeley, Los Angeles y Londres: University of California Press.

## ■ Segunda parte

- CAMPOS GUTIÉRREZ, L. E. y A. M. CHÁVEZ CHÁVEZ (2007). *Análisis socioeconómico de la producción regional: estudio de caso de los municipios de Autlán de Navarro y El Grullo, Jalisco*. Autlán: Universidad de Guadalajara. Tesis de licenciatura.
- GERRITSEN, P. R. W. (2002). *Diversity at stake. A farmers perspective on biodiversity and conservation in western Mexico*. Wageningen: Wageningen Studies on Heterogeneity and Relocalisation, 4.
- MASERA, O., M. ASTIER y S. LÓPEZ R. (2000). *Sustentabilidad y manejo de recursos naturales. El marco de evaluación MESMIS*. México: MP/GIRA/Instituto de Ecología.
- MORALES, J. (2001). *Construyendo la sustentabilidad desde lo local: la experiencia de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco*. Informe técnico. Guadalajara. Jal.: ITESO.
- MORALES J. (2002). “Construyendo la sustentabilidad desde lo local: la experiencia de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco, México”. *Revista Agroecología e Desenvolvimento Rural Sustentável*. 3 (4): 16-23. Porto Alegre, Brasil: EMATER/RS
- MORALES, J. (2003). *Desarrollo rural alternativo en el Sur de Jalisco: experiencias hacia la sustentabilidad rural*. Informe final de investigación. Guadalajara. Jal. ITESO.
- PRETTY, J. N. (1995). *Regenerating agriculture: policies and practice for sustainability and self-reliance*. Londres: Earthscan Publications Ltd.
- TOLEDO, V. M. (2000). *La paz en Chiapas. Ecología, luchas indígenas y modernidad alternativa*. México: Ediciones Quinto Sol/UNAM.
- TOLEDO, V. M., P. ALARCÓN y L. BARÓN (2002). *La modernización rural de México: un análisis socioecológico*. México: SEMARNAT/Instituto Nacional de Ecología /UNAM.

## ■ Tercera parte

- ALBURQUERQUE, F. (2001). *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo*. Santiago de Chile: Comisión Económica de las Naciones Unidas.
- BIFANI, P. (2002). *Género y medio ambiente*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, Unidad de Vinculación y Difusión Científica.
- ESPINO, A. y P. AZAR (2002). *Comercio internacional y equidad de género*. Fascículo 1. La economía global: una visión desde las mujeres. Montevideo: UNIFEM/FESUR/Red de Género y Comercio- CIEDUR.
- FAO (Food and Agricultural Organization) (1998). *Género y desarrollo rural. Programa de capacitación para técnicos y extensionistas del sector agropecuario*. San José, Costa Rica: FAO.
- LEY DE DESARROLLO RURAL SUSTENTABLE, *Diario Oficial de la Federación*, 7 de diciembre de 2001). México: Gobierno Federal.
- VÁZQUEZ, B. (1993). *Política económica local: la respuesta de las ciudades a los desafíos del ajuste productivo*. Madrid: Ediciones Pirámide.

## ■ Cuarta parte

- BOLTVINIK, J. (1995). *Pobreza y estratificación social en México*. México: Coediciones INEGI/Colmex/IIS-UNAM.
- FREIRE, P. (1978). *Extensión o comunicación*. México: Editorial Siglo XXI.
- RASA (2002). *Memoria taller de comercio justo*. Mimeo documento interno, de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco. Septiembre. Guadalajara: RASA.
- RASA (2003). *Normativas de comercio justo*. Mimeo, documento interno de la Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias de Jalisco. Febrero. Guadalajara: RASA.
- ROOZEN, N. y F. VAN DER HOFF (2002). *La aventura del comercio justo. Una alternativa de globalización por los fundadores de Max Havelaar*. México: Editorial El Atajo. UCIRI.
- SEVILLA GUZMÁN, E. y G. WOODGATE (1997). “Sustainable rural development: from industrial agriculture to agroecology”. M. REDCLIFT y G. WOODGATE, editores. *The international handbook of environmental sociology*. Cheltenham, UK/Northampton. EUA: Edward Elgar Publishing, pp. 93-100.
- TOLEDO, V. M. (2000). *La paz en Chiapas. Ecología, luchas indígenas y modernidad alternativa*. México: Coediciones UNAM/Quinto Sol.
- TIFFEN, P. y S. ZADEK (1999). “Manejando la economía global: un comercio justo en Latinoamérica”. J. Blauert y S. ZADEK, coordinadores. *Mediación para la sustentabilidad construyendo políticas desde las bases*. México: Plaza y Valdés Editores, pp. 269-288.
- TOLEDO, V. (2003). *Ecología, espiritualidad y conocimiento, de la sociedad del riesgo a la sociedad sustentable*. Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. México: Editorial Formato.

## I Quinta parte

- ARRIGHI, G. (1999). *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: AKAL, Cuestiones de Antagonismo.
- BECK, U. (1998). *¿Qué es la globalización?* Barcelona: Editorial Paidós.
- BOVÉ, J. y F. DUFOUR (2001). *El mundo no es una mercancía: los agricultores contra la comida basura*. Barcelona: Editorial Icaria.
- CASTAÑEDA R., L. I. (2004). *Coordinación interinstitucional en torno al desarrollo sustentable (Autlán de Navarro, como estudio de caso)*. Autlán: Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de la Costa Sur. Tesis de licenciatura.
- GERRITSEN, P. R. W. (2006). *On endogenous development and new images of rurality in western Mexico*. Paper presented at the 2006 meeting of the Latin America Studies Association, San Juan, Puerto Rico, march 15-18, 2006.
- GERRITSEN, P. R. W., G. CRUZ, V. VILLALVAZO y P. FIGUEROA (2004). “Productos regionales” en el Occidente de México: ¿respuestas locales frente a la globalización económica? Ponencia presentada en el Congreso Internacional Agro-empresas Rurales y Territorio (ARTE), Toluca, Estado de México, 1 al 4 de diciembre de 2004.
- GERRITSEN, P. R. W., V. VILLALVAZO L., P. FIGUEROA B., G. CRUZ S. y J. MORALES H. (2005). *Productos regionales y sustentabilidad: experiencias de la Costa Sur de Jalisco*. Ponencia preparada para el V Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales (AMER), Ciudad de Oaxaca, Oaxaca, 25 al 28 de mayo de 2005.
- GIDDENS, A. (1984). *The constitutions of society. Outline of the theory of structuration*. Berkeley y Nueva York: University of California Press.
- GONZALEZ F., R. (2006). *Análisis comparativo de cuatro cultivos en base a principios de sustentabilidad en La Ciénega, municipio de El Limón, Jalisco*. Autlán: Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de la Costa Sur, Ingeniería en Recursos Naturales y Agropecuarias. Tesis de licenciatura.
- GONZÁLEZ C., A. A., T. LINCK y R. Moguer (2003). “El comercio de valores éticos: el café solidario en Chiapas”. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 75.
- KOC, M. (1994). “La globalización como discurso”. B. ALESSANDRO, editor. *La globalización del sector alimentario*. Madrid: Ediciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 59-79.
- LINCK, L. (2002). *Entre autonomía y patrimonialización de los territorios rurales del Distrito Federal*. Ponencia presentada en el XXIV Coloquio de Antropología y Dinámicas Rurales en México “Gente de Campo”, organizado por El Colegio de Michoacán, en Zamora, octubre de 2002.
- MALISCHKE T. K., R. GONZÁLEZ F. y P. R.W. GERRITSEN (2005). *Percepciones campesinas sobre la degradación ambiental. Una comparación de agricultores orgánicos y convencionales en el ejido de La Ciénega, municipio de El Limón, Jalisco, México*. Ponencia preparada para el V Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales (AMER), Ciudad de Oaxaca, Oaxaca, 25 al 28 de mayo de 2005.
- MORALES H., J. (2004). *Sociedades rurales y naturaleza. En busca de alternativas hacia la sustentabilidad*. Guadalajara: ITESO/Universidad Iberoamericana.
- MOSER, C. O. N. (1993). *Gender planning and development. Theory, practice and training*. Londres y Nueva York: Routledge Press.
- PLOEG, J. D. van der (1992). “The reconstitution of locality: technology and labour in modern agriculture”. T. MARSDEN, R. LOWE y S. WHATMORE, editores. *Labour and locality: uneven development and the rural labour process*. Londres: David Fulton Publishers. Critical perspectives on rural change series, iv, pp. 19-43.
- PLOEG, J. D. van der, A. LONG y J. BANKS (2002). *Living country sides. Rural development processes in Europe: the state of the art*. Doetinchem: Elsevier.
- PRETTY, J. N. (1995). *Regenerating agriculture: policies and practice for sustainability and self-reliance*. Londres: Earthscan Publications Ltd.
- REMMERS, G. A. (1998). *Con cojones y maestría: un estudio sociológico-agronómico acerca del desarrollo rural endógeno y procesos de localización en la Sierra de la Contraviesa (España)*. Amsterdam: Wageningen Studies on Heterogeneity and Relocalization, 2. Circle for Rural European Studies. Ph. D. thesis.
- ROBERTSON, R. (1992). *Globalization: social theory and global culture*. Londres: Sage Publications.
- SWAGEMAKERS, P. (2002). *Verschil maken. Novelty-productie en de contouren van een streekcoöperatie*. Wageningen, Países Bajos: Circle for European Studies/Leerstoelgroep Rurale Sociologie.
- TOLEDO, V. (2005). “La memoria tradicional: la importancia agroecológica de los saberes locales”. *LEISA Revista de Agroecología*, abril de 2005, pp. 16-19.
- TOLEDO, V. M. (2000). *La paz en Chiapas. Ecología, luchas indígenas y modernidad alternativa*. Coediciones UNAM/Quinto Sol.
- TOLEDO, V. (1996). *Principios etnoecológicos para el desarrollo sustentable de comunidades campesinas e indígenas*. <http://ambiental.net/biblioteca/ToledoEtnoecologia.htm> (Fecha de consulta: 3 de enero de 2006).
- TORRES, G. (2005). *Repensar el sur/sureste en Jalisco: comprender la pluralidad de proyectos de desarrollo y la heterogeneidad de actores e instituciones*. Conferencia magistral presentada en el I Foro Académico Interinstitucional: “Diálogos sobre el Sur de Jalisco: Actualidad y Futuro del Desarrollo”. Zapotlán el Grande, Jalisco, 22 de febrero de 2005.
- WIERSUM, K. F. y M. A. F. ROS-TONEN (2005). *The role of forests in poverty alleviation: dealing with multiple millennium development goals*. Wageningen: WUR/CERES/TROPENBOS.
- WISKERKE, J. S. C. y J. D. van der PLOEG (2004). *Seeds of transition. Essays on novelty production, niches and regimes in agriculture*. Assen: Royal van Gorcum.
- ZOOMERS, A., coeditor (1998). *Estrategias campesinas en el Surandino de Bolivia. Intervenciones y desarrollo rural en el norte de Chuquisaca y Potosí*. Amsterdam: KIT/CEDLA/CID.

*Respuestas locales frente a la globalización económica*  
se terminó de imprimir el mes de junio de 2007,  
en los talleres de Editorial Pandora, S. A. de C. V.  
Av. Cañas 3657, Col. La Nogalera, Guadalajara, Jalisco.  
El tiraje fue de 1 000 ejemplares.