

ORGANIZACIÓN Y NUEVOS RASGOS ALIMENTARIOS EN EL CAMPO MEXICANO: ALTERNATIVAS PRODUCTIVAS EN AMECA, JALISCO

ORGANIZATION AND NEW FOOD CHARACTERISTICS IN THE MEXICAN FARMLAND: PRODUCTIVE ALTERNATIVES IN AMECA, JALISCO

V. Manuel **Castillo-Girón***, Suhey **Ayala-Ramírez**

Universidad de Guadalajara (victorm.castillo@gmail.com, suhey.ayala@gmail.com)

RESUMEN

Teniendo como referencia el municipio de Ameca, Jalisco, nuestro objetivo es identificar los productos alimentarios derivados de alternativas productivas locales y analizar sus características distintivas y factores que impulsan e inhiben su desarrollo. Conceptualmente definimos los productos locales por su grado de anclaje con los factores naturales del territorio, el nivel de participación de los productores en su transformación y comercialización, y el grado y tipo de consumo que ocurre localmente. Los datos se sustentan en información obtenida de 96 encuestas aplicadas a igual número de hogares seleccionados mediante los principios del muestreo aleatorio simple, así como de más de una veintena de entrevistas abiertas a los responsables de las alternativas productivas más relevantes de donde derivan los productos locales en cuestión. En las conclusiones destacamos que los nueve productos locales identificados guardan débiles vínculos territoriales y su valorización está limitada por las externalidades negativas del cultivo de caña de azúcar, el uso deliberado de acuerdos contractuales para contener la oferta o de nuevos participantes así como la falta de capacidad de gestión de los gobiernos locales que emparejadas con los huecos institucionales o reglas de operación de las políticas públicas alientan proyectos individuales en demérito de las acciones colectivas.

Palabras clave: dinámicas de proximidad territorial, productos locales, sistemas productivos alternativos.

INTRODUCCIÓN

La alimentación es un tema que al mismo tiempo que resulta trivial por la relativa naturalidad del acto mismo de comer, envuelve diversas condiciones cuya complejidad deriva en una serie de controversias que oscilan entre lo tradicional y lo moderno,

* Autor responsable ✦ Author for correspondence.

Recibido: agosto, 2019. Aprobado: noviembre, 2020.

Publicado como ARTÍCULO en ASyD 18: 471-501. 2021.

ABSTRACT

Having as reference the municipality of Ameca, Jalisco, the study's objective is to identify the food products derived from local productive alternatives and to analyze their distinctive characteristics as well as the factors that drive and inhibit their development. Conceptually, the study defines the local products based on their degree of anchoring with the natural factors of the territory, the level of participation of producers in their transformation and commercialization, and the degree and type of consumption that happens locally. The data are sustained in information obtained from 96 questionnaires applied to the same number of households selected through the principles of simple random sampling, as well as more than twenty open interviews with those responsible for the most relevant productive alternatives from which local products in question are derived. In the conclusions, this study highlights that the nine local products identified have weak territorial links and their valuation is limited by the negative externalities of sugarcane cultivation, the deliberate use of contract agreements to restrain the offer or new participants, as well as the lack of capacity for management of local governments that, together with institutional voids or operation rules of public policies, encourage individual projects to the detriment of collective actions.

Key words: territorial proximity dynamics, local products, alternative production systems.

INTRODUCTION

Diet is an issue which, at the same time that it is trivial because of the relative naturalness of the act of eating in itself, also involves various conditions whose complexity derives into a series of controversies that range between the traditional and the modern, the habitual and the diverse, the beneficial and the

lo habitual y lo diverso, lo benéfico y lo pernicioso, lo equilibrado y lo exotérico, lo identitario y lo excluyente (Brand, 2015; Joigneau, 2012). Durante las últimas décadas, en paralelo con el afianzamiento de los procesos de globalización y el modelo productivista asociado, el grado de complejidad de esas inquietudes se ha intensificado bajo los efectos de diferentes factores tales como las iniciativas de productores o de consumidores, la búsqueda de la seguridad alimentaria, la disponibilidad de mercados diferenciados y el activísimo de la sociedad civil, entre otros (Lacombe, 2008; Deverre y Traversac, 2011; Grep, 2012; Joigneau, 2012; Ayala y Schwentesius, 2014).

En ese contexto han cobrado relevancia las propuestas para rescatar elementos endógenos de las culturas alimentarias locales y regionales, particularmente los alimentos producidos bajo sistemas agrícolas locales y por productores a los cuales se puede identificar y reconocer (Fritscher, 2002; Grep, 2012). De tal manera que, frente a los criterios de cantidad y homogeneidad del modelo productivista, comienzan a proliferar las reflexiones centradas en atributos de valor diferenciadores de los alimentos asociados a un ecosistema o terruño, un saber hacer, una tradición o trayectoria histórica, etcétera (Lozano y Aguilar, 2010; Merle, 2011).

Esta investigación se inserta en la lógica de aquellas que se preguntan si dichas alternativas existen en un territorio específico y, de existir, cuáles son sus características generales y factores que impulsan su desarrollo, así como sus implicaciones tanto para los productores y los consumidores involucrados como para el desarrollo local. En términos más específicos, el presente trabajo tiene como objetivos identificar los productos alimentarios derivados de alternativas productivas locales en el municipio de Ameca, Jalisco, y analizar sus características distintivas y los factores que impulsan o inhiben su desarrollo.

Además de esta introducción y las conclusiones finales, el documento se integra de cuatro apartados. En el primero se analizan algunos elementos conceptuales claves relacionados con los sistemas alimentarios alternativos, destacando la relevancia que éstos conceden a las estrategias de diferenciación local de los productos, así como a las relaciones de confianza y proximidad entre el productor y el consumidor. Posteriormente, referimos el territorio en que se inserta la investigación, así como el método y recursos empleados para la obtención de los datos en trabajo

damaging, the balanced and the exoteric, the self-defining and the exclusive (Brand, 2015; Joigneau, 2012). During recent decades, in parallel with the consolidation of the globalization processes and the productivity model associated to it, the degree of complexity of these worries have been intensified under the effects of different factors such as the initiatives of producers or consumers, the search for food security, the availability of differentiated markets, and the activism of civil society, among others (Lacombe, 2008; Deverre and Traversac, 2011; Grep, 2012; Joigneau, 2012; Ayala and Schwentesius, 2014).

In this context, the proposals to rescue endogenous elements of local and regional dietary cultures have become relevant, particularly the foods produced under local agricultural systems and by producers that can be identified and recognized (Fritscher, 2002; Grep, 2012). Therefore, facing the criteria of amount and homogeneity of the productivity model, reflections centered in differentiating value attributes of foods associated to an ecosystem or piece of land, a knowhow, a historical tradition or trajectory, etc., begin to proliferate (Lozano and Aguilar, 2010; Merle, 2011).

This research is inserted in the logic of those that ask whether these alternatives exist in a specific territory and, if so, which are their general characteristics and factors that promote their development, as well as their implications both for producers and consumers involved and for local development. In more specific terms, this study has the objectives of identifying the food products derived from local productive alternatives in the municipality of Ameca, Jalisco, and analyzing their distinctive characteristics and the factors that encourage or inhibit their development.

In addition to this introduction and the final conclusions, the document is made up of four sections. Some key conceptual elements related with alternative food systems are analyzed in the first one, highlighting the relevance that they give to strategies of local differentiation of the products, as well as to the relationships of trust and proximity between the producer and the consumer. Then, the territory in which the research is inserted is described, as well as the method and the resources used to obtain data during the field work. The third and fourth sections expose and discuss the different

de campo. En el tercero y cuarto apartado exponemos las diferentes alternativas productivas vigentes, los elementos que las caracterizan y los factores que impulsan y frenan su desarrollo y, por consecuencia, el de los procesos de desarrollo local.

MARCO TEORICO: ALTERNATIVAS PRODUCTIVAS Y TERRITORIO

Durante los últimos años, al mismo tiempo que pierde relevancia la noción de autosuficiencia alimentaria construida bajo el modelo industrializador de la postguerra, se incrementan los argumentos sobre su incapacidad para cubrir las necesidades de la población de una manera equitativa y sustentable y, en consecuencia, lograr la seguridad alimentaria entendida como el acceso permanente de todas las personas a bienes seguros, nutritivos y en cantidad suficiente para satisfacer sus preferencias y requerimientos nutricionales (Fritscher, 2002; Ayala y Schwentesius, 2014). Si bien esos debates no son recientes, estos se intensificaron en las últimas tres décadas luego de la creciente toma de conciencia sobre los problemas de salud que la alimentación genera en los países desarrollados. En esa condición, los protagonistas esenciales han sido los consumidores y, particularmente, su creciente interés por el origen de los alimentos y el consumo de bienes reconocidos como saludables (Brand, 2015; Joigneau, 2012; Deverre y Traversac, 2011; Fritscher, 2002), por un lado y, por el otro lado, su tendencia para apoyar el desarrollo de “alternativas” que buscan impulsar sistemas alimentarios más sustentables (González, De Haro, Ramos y Renting, 2012).

En general, las alternativas más prominentes tienen una fuerte base territorial (Poméon y Friare, 2011) y, en consecuencia, la mayoría destacan la necesidad de analizar tanto el anclaje de los productos alimentarios con su lugar de origen (Brand, 2015) como las dinámicas de proximidad que potencian la interacción, coordinación y organización entre los actores del territorio, individuales y colectivos, para poder generar externalidades positivas y, en consecuencia, agregar valor a los productos alimentarios locales y un mejor posicionamiento en el mercado (Muchnik, 2006; Sanz, 2014). Con fundamento en esas dos dimensiones o criterios, su origen o anclaje territorial y las dinámicas de proximidad que lo sostienen, la literatura también busca tipificar los

current productive alternatives, the elements that characterize them, and the factors that encourage and stop their development and, as consequence, that of local development processes.

THEORETICAL FRAMEWORK: PRODUCTIVE ALTERNATIVES AND TERRITORY

During recent years, at the same time that the notion of food self-sufficiency built under the industrialized post-war model loses importance, the arguments about its inability to cover the needs of the population in an equitable and sustainable manner increase, and as consequence, to achieve food security understood as the permanent access of all people to safe, nutritional goods and in sufficient amount to satisfy their preference and nutritional requirements (Fritscher, 2002; Ayala and Schwentesius, 2014). Although these debates are not recent, they have intensified in the last three decades after the growing awareness about health problems caused by the diet in developed countries. In this condition, consumers have been the essential protagonists and in particular their growing interest for the origin of foods and the consumption of goods recognized as healthy (Brand, 2015; Joigneau, 2012; Deverre and Traversac, 2011; Fritscher, 2002), on the one hand; and on the other hand, their tendency to support the development of “alternatives” that seek to promote more sustainable food systems (González, De Haro, Ramos and Renting, 2012).

In general, the most prominent alternatives have a strong territorial base (Poméon and Friare, 2011), and, as consequence, most highlight the need to analyze both the anchoring of food products in their place of origin (Brand, 2015) and the dynamics of proximity that strengthen the interaction, coordination and organization between actors of the territory, individual and collective, to be able to generate positive externalities and consequently add value to the local food products and achieve a better positioning in the market (Muchnik, 2006; Sanz, 2014). Based on these two dimensions or criteria, their origin or territorial anchoring and the dynamics of proximity that sustain them, the literature also seeks to typify local foods; that is, to categorize them in function of the characteristics

alimentos locales, es decir categorizarlos en función de las características que los hacen típicos de un territorio y, por tanto, los distinguen e identifican frente a otros productos similares (Casabianca, Sylvander, Beranger, Coulon, Roncin, 2006).

El anclaje remite a un proceso cuyo objetivo es articular y coordinar los diferentes recursos que intervienen en la generación de los atributos diferenciales del producto alimentario, es decir, en la formación de su tipicidad. Las experiencias de investigación en la materia, normalmente asocian el origen o anclaje de los alimentos con el concepto de territorio (Poméon y Friare, 2011; González, De Haro, Ramos y Renting, 2012; Sanz, 2014). Con ello, además de referirse a un espacio físico-geográfico determinado, la tipicidad también se liga a ciertas dimensiones históricas y culturales de la sociedad local (Bérard, en entrevista con Techoueyres y Amilien, 2005; García y Del Canto, 2010; Torres, Sanz y Muchnik, 2010).

De tal manera, las especificidades territoriales de un producto alimentario llegan a materializarse por los vínculos que sostiene con ciertos factores naturales y humanos que se pueden encontrar en la zona donde se producen (Amillien, 2005; Villegas y Cervantes, 2011; Hernández y Villaseñor, 2014; Sanz, 2014). En consecuencia, lo local puede definirse como un territorio caracterizado y delimitado por la posibilidad espacial para que distintos actores sociales se vinculen mediante diversas actividades con cierta regularidad. De tal manera, asociado con los alimentos, el territorio es un espacio físico limitado, no por una jurisdicción política administrativa, sino más bien por una población localizada que tiene un sentimiento común de pertenencia e identidad social, cultural y económica, dado que puede practicar interacciones frecuentes y regulares para identificar problemas y necesidades, movilizar recursos e influir en los actos de producción y, sobre todo, del consumo de alimentos (Nardi y Pereira, 2006; Muchnik, 2006; Torres, Sanz y Muchnik, 2010; Torres y Del Roble, 2010; Armesto y Gómez, 2016; Boucher y Reyes, 2016).

Bajo el contexto anterior, un producto alimentario local es distinto a otros homólogos producidos en diferentes lugares geográficos, porque posee ciertos atributos específicos de orden natural y humano, que pueden vincularse con las tres categorías de elementos siguientes: a) los recursos naturales, cuyas fuentes de variabilidad emanan de las características

that make them typical of a territory and, therefore, distinguish and identify them in face of other similar products (Casabianca, Sylvander, Beranger, Coulon, Roncin, 2006).

The anchoring refers to a process whose objective is to articulate and to coordinate the different resources that intervene in the generation of differential attributes of the food product; that is, in the formation of their typicality. The research experiences in the matter normally associate the origin or the anchoring of foods with the concept of territory (Poméon and Friare, 2011; González, De Haro, Ramos and Renting, 2012; Sanz, 2014). With it, in addition to referring to a specific physical-geographic space, the typicality is also linked to certain historical and cultural dimensions of local society (Bérard, in interview with Techoueyres and Amilien, 2005; García and Del Canto, 2010; Torres, Sanz and Muchnik, 2010).

Therefore, the territorial specificities of a food product become materialized by the links that are sustained with certain natural and human factors that can be found in the zone where they are produced (Amillien, 2005; Villegas and Cervantes, 2011; Hernández and Villaseñor, 2014; Sanz, 2014). Consequently, the local can be defined as a territory characterized and limited by the spatial possibility for different social actors to be linked through various activities with certain regularity. Thus, associated with foods, the territory is a physical space not limited by an administrative political jurisdiction, but rather by a located population that has a common sense of belonging and social, cultural and economic identity, given that inhabitants can have frequent and regular interactions to identify problems and needs, mobilize resources, and influence the acts of production, and above all, consumption of foods (Nardi and Pereira, 2006; Muchnik, 2006; Torres, Sanz and Muchnik, 2010; Torres and Del Roble, 2010; Armesto and Gómez, 2016; Boucher and Reyes, 2016).

Under the previous context, a local food product is different from other homologous ones produced in different geographic places, because it has certain specific attributes of natural or human nature, which can be linked with the three following categories of elements: a) natural resources, whose sources of variability emanate from the biophysical characteristics of the territory; b) cultural resources

biofísicas del territorio; b) los recursos culturales o conjunto de tradiciones o formas de “saber-hacer” comunes de un territorio y; c) los recursos sociales, fuentes primarias del capital social entendido, en términos generales, como un conjunto de características humanas personales y de la sociedad en general, que propician actitudes de confianza y de interacción ordenada y significativa entre los individuos para su beneficio propio (North, 1995; Ostrom, 2000; Robinson, Siles y Schmid, 2003; Sanz, 2014).

En tanto que la diferenciación de los alimentos se forma a partir de sus vínculos o anclaje con los recursos materiales e inmateriales del territorio, su evolución y potencial capacidad para contribuir al desarrollo local está condicionada por las dinámicas de proximidad territorial, entendidas como referentes de las relaciones que acercan o alejan a los actores locales en los procesos que moldean sus interacciones (Nardi y Pereira, 2006; Tregear, 2007; González, De Haro, Ramos y Renting, 2012). Entre las principales formas de proximidad referidas en la literatura destacan la geográfica y la organizada (Beaurain y Longuépée, 2006; Nardi y Pereira, 2006; Boucher, 2006; González, De Haro, Ramos y Renting, 2012; Sanz, 2014).

La proximidad geográfica no se refiere solamente a la distancia física entre las partes interesadas, sino a las relaciones a las que puede inducir la concentración de actividades económicas en un mismo espacio geográfico que, por las frecuentes relaciones “cara a cara” inherentes, facilita el surgimiento de las denominadas externalidades “pasivas” cuyas potencialidades se relacionan con experiencias innovadoras que pueden aprenderse por observación y, por tanto, casi sin costo, así como el acceso a infraestructura, la presencia de proveedores especializados y la disponibilidad de mano de obra especializada, entre otros elementos (Talbot y Kirat, 2005; Boucher, 2006; López, Castañeda y González, 2017).

La proximidad organizada evoca la capacidad de que la proximidad geográfica pueda devenir un factor favorable para establecer relaciones de cooperación duraderas y significativas entre los actores del mismo territorio. Dicha capacidad remite a dos tipos de lógicas: una de pertenencia según la cual los actores se consideran cercanos entre sí por compartir el mismo espacio relacional; y una de similitud según la cual los actores se consideran cercanos por compartir el mismo espacio de creencias,

or set of traditions or ways of knowhow that are common in a territory; and c) social resources, primary sources of social capital, understood in general terms as a set of personal human characteristics or of society in general, which foster attitudes of trust and interaction that is ordered and significant between individuals for their own benefit (North, 1995; Ostrom, 2000; Robinson, Siles and Schmid, 2003; Sanz, 2014).

While the differentiation of foods is formed from their links or anchoring with material and immaterial resources of the territory, their evolution and potential capacity to contribute to local development is conditioned by the dynamics of territorial proximity, understood as examples of the relationships that bring close and/or drive away local actors in the processes that shape their interactions (Nardi and Pereira, 2006; Tregear, 2007; González, De Haro, Ramos and Renting, 2012). The geographic and the organized forms of proximity stand out among the main forms described in the literature (Beaurain and Longuépée, 2006; Nardi and Pereira, 2006; Boucher, 2006; González, De Haro, Ramos and Renting, 2012; Sanz, 2014).

Geographic proximity does not refer only to the physical distance between the interested parties, but rather to the relationships that can induce the concentration of economic activities in the same geographic space. Due to the frequent inherent “face to face” relationships, these facilitate the emergence of so-called “passive” externalities whose potentialities are related to innovative experiences that can be learned from observation, and therefore nearly without cost, as well as access to infrastructure, presence of specialized suppliers, and availability of specialized workforce, among other elements (Talbot and Kirat, 2005; Boucher, 2006; López, Castañeda and González, 2017).

Organized proximity evokes the capacity of geographic proximity to be able to result in a favorable factor to establish lasting and significant relationships of cooperation between actors in the same territory. This capacity refers to two types of logic: one of belonging, according to which the actors are considered close to one another because they share the same relational space; and one of similarity, according to which the actors are considered close because they share the same space of beliefs, models and rules of thought and action

modelos y reglas de pensamiento y acción (Talbot y Kirat, 2005; Beaurain y Longuépée, 2006). Algunos autores consideran que la proximidad organizada tiene dos componentes: la proximidad institucional y la proximidad organizacional (Talbot y Kirat, 2005; Beaurain y Longuépée, 2006). La primera reposa en la adhesión de los actores a un espacio común de valores, referencias, representaciones e intercambio de conocimiento. Este tipo de proximidad favorece la generación de externalidades que permiten actuar en red, entorno a los “bienes comunes” cuyo valor se potencia con el número de usuarios. La proximidad organizacional, por su parte, refiere a una relación de proximidad inducida por la pertenencia a una organización bajo reglas comunes o una misma cultura empresarial y, en consecuencia, puede contribuir a la existencia de externalidades que pueden apreciarse, por ejemplo, mediante la transferencia de competencias y el aprendizaje compartido para la resolución de un problema técnico (Olivier y Wallet, 2005; Beaurain y Longuépée, 2006).

Tipicidad de los alimentos locales

Si consideramos que la identidad de los alimentos locales se forma a partir de sus vínculos con ciertos factores naturales y humanos del territorio donde se producen y que su evolución es el resultado de las interacciones entre los actores individuales y colectivos que contribuyen a la generación de sus atributos diferenciales, resulta posible decir que el grado de tipicidad de productos deriva de su grado de anclaje territorial y de las dinámicas de proximidad que lo sostienen (Champredone, 2011), particularmente entre productores y consumidores. De tal manera, con base en las propuestas de Tregear (2007) y Mauleón (2014), principalmente, combinando la intensidad del vínculo con el territorio; el rol del productor en la elaboración, transformación y distribución del producto y; el canal de comercialización del producto y, por tanto, el tipo de interacción o proximidad con el consumidor final, podemos distinguir cuatro tipos posibles: a) los productos estándares o genéricos; b) los productos industriales localizados c) los productos de especificidad distante y; d) los productos de fuerte tipicidad (Cuadro 1).

Los productos genéricos normalmente corresponden a cultivos extensivos o *commodities*, que no tienen vínculos particulares con el territorio y quienes

(Talbot and Kirat, 2005; Beaurain and Longuépée, 2006). Some authors consider that organized proximity has two components: institutional proximity and organizational proximity (Talbot and Kirat, 2005; Beaurain and Longuépée, 2006). The first lies in the adhesion of actors to a common space of values, references, representations and knowledge exchange. This type of proximity favors the generation of externalities that allow acting in a network, around the “common goods” whose value increases with the number of users. Organizational proximity, in turn, refers to a proximity relationship induced by belonging to an organization under common rules or the same entrepreneurial culture and, as consequence, can contribute to the existence of externalities that can be appreciated, for example, through the transference of abilities and the shared learning for the resolution of a technical problem (Olivier and Wallet, 2005; Beaurain and Longuépée, 2006).

Typicality of local foods

If we consider that the identity of local foods is formed based on their links with certain natural and human factors of the territory where they are produced and that their evolution is the result from interactions between individual and collective actors that contribute to the generation of their differential attributes, it is possible to say that the degree of typicality of products derives from their degree of territorial anchoring and of the proximity dynamics that sustain them (Champredone, 2011), particularly between producers and consumers. Therefore, based on the proposals by Tregear (2007) and Mauleón (2014), primarily by combining the intensity of the link with the territory; the role of the producer in the elaboration, transformation and distribution of the product; and the commercialization channel of the product; and therefore, the type of interaction or proximity with the final consumer, four possible types can be distinguished: a) standard or generic products; b) localized industrial products; c) distant specificity products, and d) strong typicality products (Table 1).

Generic products normally correspond to extensive crops or commodities, which do not have particular links to the territory, and those who

Cuadro 1. Categorización de los productos locales.**Table 1.** Categorization of local products.

Atributos	Nombre de la categoría de los productos			
	Genéricos	Industriales localizados	De especificidad distante	De fuerte tipicidad
Características particulares vinculadas al territorio	0	0	+	++
Participación del productor en la transformación y comercialización	0	0	++	++
Consumo en el mismo entorno de producción	0	++	0	++

Notas: ++: fuerte; +: semifuerte; 0: débil. ♦ Notes: ++: strong; +: semi-strong; 0: weak.

Fuente: elaboración propia. ♦ Source: prepared by the authors.

los producen se limitan a venderlos como materia prima que se desvincula de su origen para terminar en mercados distantes e incluso en el extranjero. Los productos industriales localizados no tienen vínculos o son poco específicos con el territorio, pero se consumen en el mercado local. Los productores no suelen participar en su transformación o comercialización, sino que éstos los venden directamente a algunas pequeñas empresas transformadoras y comerciantes minoristas locales.

En el caso de los productos de especificidad distante si existen algunas características particulares vinculadas al territorio, pero con una menor proximidad entre los consumidores, los productos y los productores, porque aún cuando estos últimos participan en la transformación y comercialización de sus productos, estos se consumen o se compran en lugares distantes del lugar de producción o por consumidores visitantes del territorio que tienen poco conocimiento del producto típico o de la cultura alimentaria local.

Los productos de fuerte tipicidad, en cambio, se caracterizan por su fuerte relación con la tradición y el conocimiento local con un nombre o identificador que hace referencia a dicho anclaje (Techoueyres y Amilien, 2005). El productor participa en la transformación y comercialización de su producto y éste se destina primordialmente a los consumidores locales bajo intercambios que ocurren en un contexto de fuertes dinámicas de proximidad entre los consumidores, los productos y los productores. Su producción suele involucrar a múltiples productores que suelen estar organizados colectivamente. Los consumidores tienen un alto grado de conocimiento y familiaridad y su elección, normalmente, más que ser reflexiva se basa en experiencias propias (“este alimento siempre

produce them are limited to selling them as raw materials that are disconnected from their origin to end up in distant markets and even abroad. The localized industrial products do not have links or are scarcely specific to the territory, but they are consumed in the local market. The producers do not tend to participate in their transformation or commercialization, but rather they sell directly to some small-scale transforming companies and local retailer sellers.

In the case of products of distant specificity, there are some particular characteristics linked to the territory, although with less proximity between consumers, products and producers, because even when the latter participate in the transformation and the commercialization of their products, these are consumed or purchased in places far from their place of production or by consumers who are visiting the territory and have slight knowledge of the typical product or of the local food culture.

The products of strong typicality, instead, are characterized by their strong relationship with the tradition and the local knowledge with a name or identifier that refers to such anchoring (Techoueyres and Amilien, 2005). The producer participates in the transformation and the commercialization of his product and this is destined primarily to local consumers under exchanges that take place in a context of strong proximity dynamics between consumers, products and producers. Their production tends to involve multiple producers who are usually organized collectively. The consumers have a high degree of knowledge and familiarity and their choice, rather than being reflexive, is normally based on their own experiences (“this is a food that has always been eaten here”) and can be justified

se ha comido aquí”) y puede justificarse mediante una relación de proximidad organizacional inducida por la pertenencia cultural al territorio, como puede ser el caso de consumidores urbanos o emigrados. Al igual que con los productos industriales localizados, la comercialización de los productos de fuerte tipicidad ocurre directamente en la empresa, mercados públicos, pequeños supermercados, restaurantes y comercios minoristas y tiendas de especialidad (fruterías, tortillerías, carnicerías, pollerías, cremerías, panaderías, tortillerías, etcétera) así como también en tiendas de productos típicos tanto físicas como por internet, para el caso de los productos que se conservan.

CONTEXTO ESPACIAL DE LA INVESTIGACIÓN Y METODOLOGÍA

El municipio de Ameca forma parte de la Región Valles del estado de Jalisco y representa uno de los lugares insignias en el cultivo de la caña de azúcar a nivel nacional. En torno a la operación de uno de los seis ingenios azucareros del estado de Jalisco, el Ingenio Beta San Miguel, bajo la canalización de recursos financieros del Estado para consolidar la irrigación y mejorar las técnicas de producción, este cultivo se constituyó en el rostro de la agricultura de las tierras irrigables de nueve municipios que cubre el área de influencia de esta fábrica azucarera (Castillo, 2006). Más aún, después de la transferencia de las fábricas azucareras del país a la iniciativa privada bajo el modelo neoliberal impulsado desde finales de la década de los años 1980, este cultivo afianzó su cobertura en las tierras más productivas de la región, en tanto que las tierras no irrigables se orientan a la producción de maíz, sobre todo en las áreas más planas y a la ganadería extensiva en las zonas de pie de monte y accidentadas.

Si esta concentración productiva por sí misma cuestiona el grado de seguridad alimentaria que puede existir en la región, la pertinencia de un estudio de esta naturaleza se potencia luego de reconocer que las administraciones municipales y regionales nada o muy poca importancia conceden a las condiciones del sistema alimentario local. La mayor expresión al respecto apenas se menciona en los planes de desarrollo regional y, en términos generales, refiere que a pesar de las evidencias de desnutrición en escolares de nivel básico identificadas por algunas dependencias

through a relationship of organizational proximity induced by cultural belonging to the territory, as can be the case of urban or migrant consumers. As with localized industrial products, the commercialization of products of strong typicality happens directly in the business, public markets, small supermarkets, restaurants, and retailer businesses, and specialty shops (fruit shops, tortilla shops, butcher's shops, poultry shops, cream shops, bakeries, etc.), as well as shops with typical products both physical and online, for the case of products that are conserved.

SPATIAL CONTEXT OF THE RESEARCH AND METHODOLOGY

The municipality of Ameca is part of the Valles Region of the state of Jalisco and represents one of the emblematic places in the cultivation of sugarcane in the country. Around the operation of one of six sugar mills in the state of Jalisco, Ingenio Beta San Miguel, under the channeling of financial resources from the State to consolidate irrigation and improve production techniques, this crop became the face of agriculture of irrigation lands of new municipalities that covers the area of influence of this sugar mill (Castillo, 2006). Furthermore, after the transference of sugar mills from the country to the private sector under the neoliberal model fostered since the end of the 1980s, this crop secured its coverage in the most productive lands of the region, while the non-irrigation lands are directed at maize production, particularly in the flattest areas and at extensive livestock production in the foothill and uneven zones.

If this productive concentration in itself questions the degree of food safety that may exist in the region, the suitability of a study of this nature is strengthened after recognizing that municipal and regional administrations give little or no importance to the conditions of the local food system. The greatest expression in this regard is barely mentioned in the plans for regional development and, in general terms, refers that despite the evidence of malnutrition in basic level school students, identified by some health agencies, in the region there are no specific programs to address that problem. This highlights the lack of knowledge of the population about the corresponding symptoms, on the one hand, and on the other hand, how the lack of food affects nearly

de salud, en la región no existen programas específicos para atender dicha problemática, subrayando el desconocimiento de la población sobre los síntomas correspondientes, por un lado y, por el otro lado, que la carencia alimentaria aqueja a cerca de una cuarta parte de la población y constituye uno de los problemas fundamentales de la región (Gobierno del estado de Jalisco, 2011 y 2015) (Figura 1).

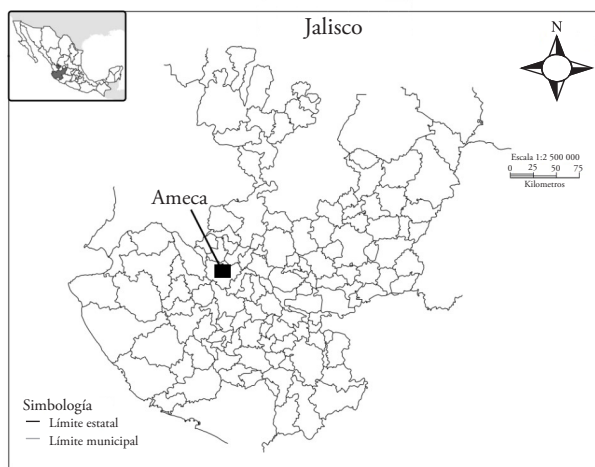
Los datos que soportan la investigación se obtuvieron bajo dos dimensiones. Primero, para explorar la dimensión y representación territorial de estos productos, se encuestaron 96 consumidores mediante un cuestionario aplicado a igual número de hogares seleccionados mediante los principios del muestreo aleatorio simple, teniendo como referencia un universo de 17 089 viviendas habitadas en el año 2015 en las 92 localidades que integran el municipio, con un nivel de confianza de 95% y un margen de error de 10%. Para calcular el tamaño de la muestra se utilizó la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \delta^2 N^2}{e^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

donde n : tamaño de la muestra; N : tamaño de la población (17089); δ : varianza de la población (0.5); Z : coeficiente de confianza para un nivel de confianza de 95% (1.96); e : margen de error (0.1)

Con el propósito de lograr una mayor representatividad en términos de la cobertura territorial, se distribuyó el número de casos entre tres grupos de localidades según la proporción de hogares registrados en cada una de ellas. En la cabecera municipal 60% (58 encuestas), 20% entre otras cuatro localidades que cuentan con más 1000 habitantes cada una (20 encuestas) y 20% entre el resto de localidades (20 encuestas), caracterizadas porque la mayor parte de las mismas solo cuentan con una o tres viviendas. Las entrevistas se aplicaron directamente en las viviendas y la selección de los hogares se hizo buscando cubrir la mayor diversidad de barrios o colonias en cada localidad. Las preguntas se centraron en los patrones de compra de alimentos en general, la producción de autoconsumo, así como en los tipos de productos locales que se consumen, los lugares y frecuencia de compra, los motivos por los que se adquieren y las expectativas sobre este tipo de bienes.

En la segunda dimensión del trabajo de campo se enfocó en la identificación y realización de entrevistas



Fuente: adaptación de INEGI (2018). ♦ Source: Prepared by the authors adapted from INEGI (2018).

Figura 1. Ubicación del municipio de Ameca, Jalisco, México.
Figure 1. Location of the municipality of Ameca, Jalisco, Mexico.

one fourth of the population and constitutes one of the fundamental problems of the region (Gobierno del estado de Jalisco, 2011 and 2015) (Figure 1).

The data that support the research were obtained under two dimensions. First, to explore the dimension and territorial representation of these products, 96 consumers were surveyed through a questionnaire applied to an equal number of households selected through the principles of simple random sampling, having as reference a universe of 17 089 households inhabited in the year 2015 in the 92 localities that make up the municipality, with a confidence level of 95% and a margin of error 10%. The following formula was used to calculate the sample size:

$$n = \frac{Z^2 \delta^2 N^2}{e^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

where n : sample size; N : size of the population (17089); δ : variance of the population (0.5); Z : confidence coefficient for a confidence level of 95% (1.96); e : margin of error (0.1)

With the purpose of achieving greater representativeness in terms of territorial coverage, the number of cases was distributed between three groups of localities according to the proportion of households found in each of them; 60% in the

in situ a 22 actores clave, que dieron origen y encauzaron las alternativas de producción, distribución y consumo de nueve bienes identificados como productos locales por los consumidores entrevistados. La elección de los mismos fue mediante la técnica de bola de nieve, de forma tal que el universo se fue integrando por referencias de la persona entrevistada previamente, buscando que ellos abarcaran la máxima diversidad de iniciativas en torno a cada producto y, por tanto, información relevante para explicar los procesos inherentes a las prácticas involucradas, los objetivos buscados, los vínculos materiales e inmateriales con el territorio, el tipo de interacción con otros productores o consumidores y las oportunidades para afianzar el liderazgo territorial de los productos alimentarios locales y potenciar la imagen y reputación del territorio.

RESULTADOS

Alternativas productivas y bienes alimentarios locales

Los datos obtenidos en las encuestas a los consumidores coinciden con lo señalado por algunos autores (Armesto y Gómez, 2016; Techoueyres y Amilien, 2005; Amillien, 2005) en torno a las dificultades que tiene la población para identificar puntualmente este tipo de alimentos, toda vez que los entrevistados obvian, por ejemplo, el azúcar elaborado localmente y sobredimensionan, como enseguida explicamos, el carácter local de la mayor parte de los bienes enunciados como tales: carnes rojas (res y cerdo); hortalizas; tortillas; panela; huevo; pan; carne de pollo; miel y pescado. Así, por ejemplo, aunque no tenemos datos concretos para determinar el volumen que proviene del exterior de la región y del que se produce, comercializa y consume localmente, la información de las encuestas a los consumidores y de las entrevistas a los principales actores responsables de las alternativas productivas de donde derivan estos bienes, reafirma que la mayor parte de la demanda local de los mismos se cubre con los provenientes de otros territorios, particularmente adquiridos en los establecimientos comerciales y el mercado de abasto de Guadalajara.

Más aún, el análisis puntual de los procesos de producción, distribución y consumo de estos productos, nos permite reafirmar que tres de ellos son productos genéricos, destacando que uno (carne de

municipal township (58 surveys), 20% between another four localities that have more than 1000 inhabitants each (20 surveys), and 20% between the rest of the localities (20 surveys), which are characterized because most of these only have one or three households. The interviews were applied directly in the households and the selection of households was made seeking to cover the greatest diversity of districts or neighborhoods in each locality. The questions were centered in the purchasing patterns of foods in general, the production for auto-consumption, as well as the types of local products that are consumed, the places and frequency of purchase, the reasons why they are acquired and the expectations on these types of goods.

The second dimension of field work focused on identifying and performing *in situ* interviews with 22 key actors, who gave rise and channeled the alternatives for production, distribution and consumption of nine goods identified as local products by the consumers interviewed. The selection of these was through the snowball technique, so that the universe was established by references of the person interviewed previously, looking for them to cover the maximum diversity of initiatives around each product and, therefore, relevant information to explain the processes inherent to the practices involved, the objectives sought, the material and immaterial links with the territory, the type of interaction with other producers or consumers, and the opportunities to secure the territorial leadership of local food products and to strengthen the image and reputation of the territory.

RESULTS

Productive alternatives and local food goods

The data obtained in the surveys with consumers agree with what was mentioned by some authors (Armesto and Gómez, 2016; Techoueyres and Amilien, 2005; Amillien, 2005) around the difficulties of the population to duly identify this type of foods, insofar as the interview respondents avoid, for example, locally-elaborated sugar and exaggerate the local character of most of the goods described as such, as explained next: red meats (beef and pork); vegetables; tortillas; panela cheese; egg; bread; chicken meat; honey and fish. Thus, for example,

pollo) se trae de otro territorio para consumirse localmente y los otros dos (huevo y hortalizas) se producen localmente, pero se venden y consumen en otros lugares. Los otros seis productos tampoco sostienen fuertes especificidades territoriales. Si bien no son genéricos porque su consumo ocurre en el propio contexto territorial como tampoco de especificidad distante o de alta especificidad dado que no sostienen vínculos específicos con las condiciones edafoclimáticas territoriales, sí podemos considerarlos como productos con rasgos embrionarios de especificidad industrial, particularmente en términos del grado de participación del productor en su transformación y comercialización.

Enseguida abundamos en los rasgos distintivos de estos bienes, en un orden que, desde nuestra perspectiva, va de menor a mayor especificidad territorial, tomando en consideración las características particulares vinculadas al territorio, la participación del productor en la transformación y comercialización de su producto, así como el grado de consumo en el mismo entorno de producción (Cuadro 2).

Los bienes genéricos o estándar

Carne de pollo

Hasta el año 2005, algunos actores locales producían pollo que incluso distribuían en la ciudad de México y algunas entidades federativas del país. No obstante, luego de las afectaciones de la gripe aviar

although there are no concrete data to determine the volume that comes from outside the region and what is produced, commercialized and consumed locally, the information of the questionnaires with consumers and the interviews with the main actors responsible for the productive alternatives from which these goods are derived, reaffirm that most of the local demand of these products is covered with those from other territories, particularly those acquired in the commercial establishments and the wholesale market in Guadalajara.

Furthermore, the punctual analysis of the production, distribution and consumption processes of these products allows reaffirming that three of them are generic products, highlighting that one (chicken meat) is brought from another territory to be consumed locally and the other two (egg and vegetables) are produced locally, although they are sold and consumed in other places. The other six products also do not have strong territorial specificities. Although they are not generic because their consumption happens within the territorial context itself, and there is also not distant specificity or high specificity since they do not have specific links with the territory's soil and climate conditions, we can consider them as products with embryonic traits of industrial specificity, particularly in terms of the degree of participation of the producer in their transformation and commercialization.

Next, the distinctive traits of these goods are explained, in an order where, from the

Cuadro 2. Rasgos distintivos de los bienes alimentarios locales.
Table 2. Distinctive traits of the local food goods.

Producto	Grado de tipicidad por atributo		
	Características particulares vinculadas al territorio	Participación del productor en la transformación y comercialización	Consumo en el entorno de producción
Carne de pollo	0	0	0
Huevo	0	0	0
Hortalizas	0	0	0
Carnes rojas (res y cerdo)	0	0	+
Pescado	0	0	+
Miel	0	0	+
Leche, queso panela y queso fresco	0	0	+
Tortillas	0	+	+
Pan	0	+	+

Notas: ++: fuerte; +: semifuerte; 0: débil. ♦ Notes: ++: strong; +: semi-strong; 0: weak.
Fuente: elaboración propia. ♦ Source: prepared by the authors.

de aquella época, así como por algunas afectaciones experimentadas ante el incremento de la inseguridad en la región, los familiares de uno de los principales productores avícolas locales asumieron la distribución del pollo en la región valles en doble sentido. Por un lado, operando como intermediarios entre granjas ubicadas en el municipio de Cocula, Jalisco y, en menor medida, en Nayarit, y los denominados proveedores ubicados en algunos de los municipios de la región. Para estos fines, las granjas entregan vivas las aves a los distribuidores, quienes desde sus propias naves y en un plazo normalmente no mayor a siete días, redistribuyen los pollos vivos a los proveedores para su venta ya sea directa a los consumidores finales o bien a otros comerciantes. Por otro lado, los distribuidores también hacen ventas directas a los consumidores y otros comerciantes locales. Para ello, en el primer caso, matan, despluman y destazan los pollos en sus propias instalaciones o “vaciaderos” y los venden en crudo en las pollerías o establecimientos que poseen en diversos lugares, principalmente de la ciudad de Ameca. En el caso de la venta a comerciantes, utilizan el denominado “matado y pagado” que consiste en entregar las aves directamente en los establecimientos una vez que fueron matadas, desangradas y desplumadas, para que los vendedores les quiten las vísceras y comercialicen con un mayor margen de ganancia.

De tal manera, si bien los consumidores mencionan que este es uno de los bienes que se producen localmente, lo cierto es que con excepción del que escasamente se produce para autoconsumo en el traspatio de las viviendas en las localidades más pequeñas y del que se produce en una granja local para una empresa avícola ubicada en Cocula, Jalisco, los pollos que se consumen localmente no se producen en el mismo territorio y la participación de los actores locales previo al consumo, consiste esencialmente en la preparación de las aves para la matanza así como en la distribución y comercialización de la carne cruda en fresco.

Huevo

La crianza de gallinas en los corrales o patios de las viviendas es una práctica que persiste en las diversas localidades del municipio, particularmente en las rancherías, para aprovecharlas como fuente cárnica y, sobre todo, para la producción de huevo para el

study’s perspective, ranges from lesser to greater territorial specificity, taking into consideration the particular characteristics linked to the territory, the participation of the producer in the transformation and commercialization of their product, as well as the degree of consumption in the same production environment (Table 2).

Generic or standard goods

Chicken meat

Until the year 2005, some local actors produced chicken that they even distributed in Mexico City and some states of the country. However, after the effects of the bird flu of that time, as well as because of some affectations experienced in face of the increase of insecurity in the region, the family members of one of the main local poultry producers took on the distribution of chicken in the Valles region in two directions. On the one hand, operating as intermediaries between farms located in the municipality of Cocula, Jalisco, and to a lesser extent in Nayarit, and the suppliers located in some of the municipalities of the region. For that purpose, the farms deliver the birds alive to the distributors, who redistribute the live chickens to the suppliers for their sale from their own units, whether directly to the final consumers or else to other retailers, and normally in a period of not more than seven days. On the other hand, the distributors also sell directly to the consumers and to other local retailers. For that, in the first case, they cull, pluck and butcher the chickens in their own facilities or “vaciaderos” and sell them raw to the chicken shops or establishments that they have in diverse places, primarily in the city of Ameca. In the case of the sale to retailers, they use the so-called “killed and paid” deal that consists in delivering the birds directly in the establishments after being culled, bled and plucked, for the sellers to remove the entrails and sell them with a higher profit margin.

Therefore, although the consumers mention that this is one of the goods that is produced locally, the truth is that with the exception of what is scarcely produced for auto-consumption in the households’ backyards in the smallest localities, and what is produced in a local farm for a poultry business

autoconsumo familiar. La demanda local de huevo se cubre esencialmente por las grandes empresas nacionales productoras y comercializadoras de productos avícolas, como Bachoco y Guadalupe, que abastecen directamente a los comercios locales donde los consumidores compran dichos bienes.

La escasa producción local de huevo tiene dos fuentes. Una deriva de la crianza de gallinas en los corrales o patios de las viviendas, particularmente en las rancharías, para aprovecharlas como fuente cárnica y, sobre todo, para la producción de huevo para el autoconsumo familiar. La otra fuente son alrededor de cinco avicultores que individualmente poseen entre 50 a 200 gallinas criadas bajo un sistema de libre pastoreo y, en un caso, que combina el pastoreo y el galpón o gallinero, con el objetivo de producir huevo orgánico. Para estos productores, aunque el clima local es favorable para la actividad avícola, no tiene nada singular que permita lograr, por ejemplo, una mayor consistencia, tamaño o nivel de perecibilidad del huevo. En términos de los insumos, los vínculos locales tampoco son relevantes dado que las jaulas, la comida e incluso las aves para pie de cría, suelen adquirirse de empresas distribuidoras especializadas en dicho giro que entregan los productos en las propias granjas.

No obstante que dos productores cuentan con una marca registrada, ninguno tiene certificación que acredite la producción de huevo orgánico toda vez que, según uno de estos productores, esta certificación es redituable cuando se dispone de un galpón o granero con capacidad mínima de 2000 gallinas. De tal manera, aun cuando las gallinas se crían en las condiciones requeridas para producir un huevo orgánico, la producción local no usa tal distintivo y tampoco sufre algún proceso de transformación toda vez que el huevo se vende fresco una vez que se limpia y empaca de manera manual en pequeñas carteras o cajitas que portan la marca, en los dos casos que cuentan con ella.

El destino del huevo producido en las pequeñas empresas avícolas locales varía en función del volumen de producción de las mismas. En el caso de las que tienen menos gallinas de postura, sus clientes son primordialmente familiares y vecinos que, a decir de algunos, prefieren pagar más que lo que desembolsarían en la compra de un huevo “industrializado” que puede ser factor de riesgos en su salud, mientras que en el caso de los dos mayores productores si bien hacen ventas locales, estas son insignificantes comparado con

located in Cocula, Jalisco, the chickens that are consumed locally are not produced in the same territory and the local actors’ participation prior to consumption consists essentially in the preparation of the birds for slaughter as well as in the distribution and commercialization of raw fresh meat.

Egg

Breeding hens in pens or patios of households is a practice that persists in the various localities of the municipality, particularly in ranches, to take advantage of them as a meat source, and in particular for the production of egg for family auto-consumption. The local demand for egg is covered essentially by the large national companies that are producers and retailers of poultry products, such as Bachoco and Guadalupe, which supply directly the local shops where consumers buy those goods.

The scarce local production of egg has two sources. One derives from hen breeding in pens or patios of the households, particularly in ranches, to take advantage of them as a source of meat and especially for the production of egg for family auto-consumption. The other source are around five poultry producers that individually own between 50 to 200 hens bred under free-grazing system and, in one case, combine grazing and the shed or henhouse, with the objective of producing organic egg. For these producers, although the local climate is favorable for poultry activity, there is nothing singular that allows, for example, a greater consistency, size or level of perishability of the egg. In terms of the inputs, the local links are also not relevant given that the cages, the food and even the birds for breed stock, tend to be purchased from specialized distributing companies in that sector that deliver the products directly in the farms.

Although two producers have a trademark, none have certification to confirm organic egg production, since according to one of these producers this certification is profitable when there is a shed or barn with minimum capacity of 2000 hens. Therefore, even when hens are bred under the conditions required to produce organic egg, the local production does not use that emblem and also does not suffer any transformation process since the egg is sold fresh once it is cleaned and packed manually in small satchels or small boxes that show the brand, in the two cases that they have one.

el volumen que entregan a comerciantes ubicados en la zona metropolitana de Guadalajara que venden el huevo directamente a los consumidores o bien son proveedores de establecimientos especializados en la venta de productos naturales u orgánicos.

Hortalizas

El número de productores de hortalizas con excedentes para el mercado no supera la decena en el último quinquenio y anualmente son alrededor de cinco los que hacen esta actividad. Aunque ocasionalmente se hacen siembras de hortalizas en las tierras ubicadas en el Módulo de Riego 011 Ameca, cuya fuente principal de abastecimiento es la Presa de la Vega, que representa una fuerte restricción para este tipo de cultivos por su contenido de sales, sodio y boro proveniente de los desechos domésticos e industriales de la zona (Castillo y Ayala, 2010), estos bienes normalmente se producen al aire libre en terrenos ubicados en las inmediaciones del área de dicho Módulo y se riegan con agua extraída de norias o pozos profundos, que es más favorable para estos productos que deben permanecer en contacto con el agua y normalmente se consumen crudos.

A pesar que los productores de hortalizas son adversos a cultivarlas durante el periodo de lluvias por el notable incremento de plagas, durante los últimos dos años previos a la fase de entrevistas también se han cultivado en ese tiempo, particularmente pepino, por ser más resistente que otros cultivos, por ejemplo la calabacita, y contar con una demanda importante sobre todo por parte de algunos comerciantes del mercado de abasto de Guadalajara.

La semilla, fertilizante y pesticidas normalmente se adquieren en comercios distribuidores de agroinsumos ubicados en Ameca, mientras que aquellos más específicos como el plástico para el acolchado, el hilo y alambre para el entutorado o espaldera se adquieren en la zona metropolitana de Guadalajara e incluso algunos materiales, como las varas de madera o tutores, provienen de lugares más alejados como Melaque, municipio de la Huerta, Jalisco. La cosecha se realiza manualmente por trabajadores locales contratados por el agricultor que depositan la recolección directamente en los camiones enviados por los compradores al lugar de producción. Estos normalmente son comerciantes del mercado de abastos de Guadalajara que compran los productos

The destination of egg produced in the small-scale local poultry companies varies in function of their production volume. In the case of those that have less laying hens, their clients are primarily family members and neighbors, which, according to some, prefer to pay more than what they would pay out in purchasing “industrialized” egg that can be a risk factor in their health. Meanwhile, in the case of the two largest producers, although they make local sales, these are insignificant compared to the volume that they deliver to retailers located in the metropolitan zone of Guadalajara that sell egg directly to consumers or else they are suppliers for specialized establishments in the sale of natural or organic products.

Vegetables

The number of vegetable producers with surplus for the market does not exceed ten in the last five-year period and annually the ones that perform this activity are around five. Although occasionally vegetable sowing is done in lands located in the Irrigation Module 011 Ameca, whose main source of supply is the De la Vega Dam, which represents a strong restriction for this type of crops due to their salt, sodium and boron content from domestic and industrial wastes of the zone (Castillo and Ayala, 2010). These goods are normally produced in the open air in lands located in the vicinity of the area of that module and irrigated with water extracted from waterwheels or deep wells, which is most favorable for these products which must remain in contact with water and are normally consumed raw.

Although vegetable producers are adverse to cultivating them during the rainy period due to the increase in pests, during the last two years before the interview phase they have also been cultivated during that time, particularly cucumber, because it is more resistant than other crops, for example zucchini, and has an important demand from some retailers in the wholesale market of Guadalajara.

The seed, fertilizer and pesticides are normally acquired in distributing shops of agro-inputs located in Ameca, while the more specific ones such as plastic for padding, thread and wire for staking or trellis are purchased in the metropolitan zone of Guadalajara and some materials, such as wood sticks or stalks, even come from places further away like Melaque,

que los agricultores les ofrecen directamente en sus bodegas y en ocasiones trasladándose directamente a las parcelas o bien, sobre todo con los agricultores más experimentados, a través de contratos previos de compra venta de toda la producción a precio vigente en el mercado.

Las hortalizas con mayor recurrencia de cultivo son el pepino, la calabacita y en menor medida el jitomate, el melón y la sandía. Una mínima parte se vende localmente ya sea a través de compras en la parcela, o utilizando vehículos que se detienen en algunos puntos estratégicos de las principales localidades de la región. Normalmente, las hortalizas que se venden localmente son las que se irrigan con agua de la presa de la Vega que, por el grado de contaminación, no interesan a los compradores mayoristas del mercado de abasto de Guadalajara que son quienes adquieren la mayoría de las hortalizas irrigadas con agua subterránea. De tal manera, las hortalizas (y frutas) que se venden en los cerca de 60 negocios de este giro, provienen esencialmente del mercado de abastos de Guadalajara.

Los bienes con atributos incipientes de especificidad industrial

Carnes rojas (res y cerdo)

Las reses se adquieren principalmente de productores locales que alimentan su ganado, principalmente en agostaderos y pastizales y, en menor medida, en corrales con forrajes derivados del maíz, principalmente, caña de azúcar y alimentos balanceados. Alrededor de la mitad de los cerdos provienen de Michoacán, cerca de 5% de pequeños porcicultores del municipio y el resto de tres granjas locales. En el municipio hay más de 2 mil ganaderos, la mayoría vende menos de 15 animales al año y alrededor de 20% se comercializa localmente mediante ventas directas a los carniceros y en menor medida a través de acopiadores locales. De los carniceros 60% no acude al rastro municipal para sacrificar el ganado, solo 5% también son ganaderos y en general no incorporan ningún proceso especial que agregue valor a la carne.

En el municipio se consumen en promedio 30 reses y 45 cerdos por día. Existen alrededor de 60 carnicerías que en términos *per cápita* representan un porcentaje significativamente alto respecto del promedio estatal. No obstante, ninguna de ellas es emblemática

municipality of La Huerta, Jalisco. The harvest is done manually by local workers hired by the farmer who deposit their collection directly in trucks sent by the buyers to the place of production. They are normally retailers from Guadalajara's wholesale market who purchase products that farmers offer to them directly in their storehouse and sometimes they go directly to the plots, or else, particularly with more experienced farmers, through previous purchase-sale contracts of the whole production at the current market price.

The vegetables with highest recurrence in cultivation are cucumber, zucchini and to a lesser extent tomato, melon and watermelon. A minimum part is sold locally whether through purchasing in the plot, or using vehicles that stop at some strategic points of the main localities of the region. Normally, the vegetables that are sold locally are the ones irrigated with water from the De la Vega Dam, which because of their degree of contamination, are of no interest to buyers from the wholesale market in Guadalajara, who are the ones that acquire most of the vegetables irrigated with underground water. Likewise, the vegetables (and fruits) that are sold in the close to 60 businesses of this trade come essentially from the wholesale market in Guadalajara.

Goods with incipient attributes of industrial specificity

Red meat (beef and pork)

Cattle are acquired primarily from local producers who feed their livestock mainly in meadows and pasturelands and, to a lesser extent, in farmyards with fodder derived from maize, primarily sugarcane and balanced meals. Around half of the pigs come from Michoacán, close to 5% from small-scale pork producers in the municipality, and the rest from three local farms. In the municipality there are more than 2 thousand livestock producers, most of whom sell less than 15 animals per year and around 20% are commercialized locally through direct sales to butchers and to a lesser degree through local stockpilers. Of the butchers, 60% do not go to the municipal slaughterhouse to sacrifice the livestock, only 5% are also livestock producers and in general they do not incorporate any special process to add value to the meat.

o posee una marca distintiva de la región y sus clientes recurren a la que está más cercana a su domicilio y, en general, consideran que compran en estos establecimientos porque conocen a los comerciantes y suponen que la carne, particularmente la de ganado bovino, está libre de contaminantes por provenir de animales criados localmente.

Pescado

La mayor parte del pescado que se consume localmente se adquiere en cinco establecimientos que son abastecidos primordialmente por intermediarios del mercado del mar ubicado en la zona metropolitana de Guadalajara. La incipiente producción local de pescado ocurre en cinco granjas acuícolas concentradas en dos áreas ubicadas en las inmediaciones del Módulo de Riego, que es donde también se produce la mayor parte de las hortalizas cultivadas localmente igualmente para aprovechar la existencia de agua de mejor calidad para este tipo de actividades productivas. Todas las granjas se enfocan en el cultivo de tilapia y en general siguen un proceso productivo similar que inicia con la compra de alevines o pie de cría en otras zonas, la engorda de los peces es a base de alimentos balanceados. Algunos productores han intentado vender los pescados en filete, pero el canal de comercialización imperante es la venta de pescado fresco directamente en la granja.

Aunque venden pequeños volúmenes a lo largo del año, el objetivo de venta se concentra en la época de la cuaresma y, particularmente en la semana santa, para aprovechar el incremento significativo del consumo y precio de los pescados. Si bien cuentan con certificación de sanidad acuícola, el uso de marcas o etiquetas distintivas no es usual y los productores tampoco tienen interés expreso por la certificación de inocuidad debido a que no es obligatorio y porque consideran que ello no implicaría un incremento de la demanda.

De acuerdo con los productores entrevistados su principal ventaja competitiva está asociada con el interés de los clientes por consumir pescado del día y sin mucho tiempo de refrigeración como ocurre con el que se ofrece en las pescaderías. No obstante, reconocen que una desventaja es que solo ofrecen una sola especie, con precios similares e incluso ligeramente superiores al de las pescaderías y que las granjas están fuera de la principal localidad de la región y, por tanto, no

In the municipality, 30 cattle and 45 pigs are consumed per day. There are around 60 butcher's shops that in *per capita* terms represent a significantly high percentage compared to the state average. However, none of them are emblematic or have a distinctive brand in the region, and their clients resort to the one closest to their households and, in general, consider that they purchase in these establishments because they know the retailers and assume that meat, particularly beef, is free of contaminants because they come from animals bred locally.

Fish

Most of the fish that is consumed locally is acquired in five establishments that are supplied primarily through intermediaries from the seafood market located in the metropolitan zone of Guadalajara. The incipient local production of fish takes place in five aquaculture farms concentrated in two areas located in the vicinity of the Irrigation Module, which is where most of the vegetables cultivated locally are also grown, to take advantage of the water of better quality for this type of productive activities. All the farms are focused in breeding tilapia and in general follow a similar productive process that begins with the purchase of fry or young fish in other zones, and fattening of fish based on balanced meals. Some producers have attempted to sell the fish in fillets, but the prevailing commercialization channel is the sale of fresh fish directly in the farm.

Although they sell small volumes throughout the year, the sales objective is centered in the time of Lent and, particularly during Holy Week, to take advantage of the significant increase in the consumption and price of fish. Even if they have certification of aquaculture health, the use of brands or distinctive labels is not usual and producers have not expressed interest for the certification of innocuousness because it is not compulsory and because they consider that it would not imply an increase in demand.

According to the producers interviewed, their main competitive advantage is associated with the interest of clients for consuming catch of the day and without much refrigeration time as it happens with the fish offered in seafood shops. However,

están cercanas a los domicilios del mayor número de potenciales consumidores. De tal manera, la mayoría de los clientes son habitantes de las pequeñas comunidades circunvecinas que generalmente adquieren alrededor de cinco kilos de pescado libre de escamas, sin vísceras y listo para cocinarse y consumirse el mismo día. Un segundo grupo de compradores son propietarios de restaurantes y comerciantes que redistribuyen el pescado en otras cabeceras municipales de la región valles donde, a diferencia de Ameca, no existen establecimientos que vendan pescado constantemente. Estos clientes solo compran durante la época de la cuaresma, particularmente cada fin de semana, y suelen llevar el pescado fresco sin limpiar para pagar un menor precio e incrementar su utilidad haciendo ellos mismos tal preparación e, incluso, trasladando a los clientes el costo equivalente al peso de las escamas y las vísceras.

Miel

Una de las externalidades negativas del cultivo de la caña de azúcar normalmente soslayada es la dificultad inherente para la producción apícola, toda vez que el uso industrial de esta planta impide su floración y, por consecuencia, las abejas no tienen buenas condiciones para pecorear o recolectar néctar. En tanto que ese cultivo predomina en las tierras planas irrigables del valle de Ameca, los colmenares existentes se establecen en las zonas serranas que lo bordean al norte y al sur. Si bien las condiciones ambientales permiten la obtención de miel con bajo porcentaje de humedad, esta no es una condición excepcional respecto de la que se produce, por ejemplo, en el sur y sureste de Jalisco, como tampoco lo son su color, aroma y textura, dado que es una miel multifloral y no de flores de una misma especie endémica, que suele ser la de mayor valor comercial (Córdova, Ramírez, Martínez y Zaldívar, 2013).

Durante los últimos años la apicultura local no ha estado exenta de los mismos problemas que afectan al sector apícola nacional como son la abeja africanizada, el cambio climático, enfermedades, deforestación, productos sustitutos (Contreras, Pérez, Echazarreta, Cavazos, Macías y Tapia, 2013) e incluso el robo de los colmenares. Ello ha propiciado una disminución constante del número de productores y del volumen de producción, de forma tal que, por ejemplo, entre el año 2010 a 2017 la producción se redujo de 61 a

they recognize that it is a disadvantage that they only offer one species, with similar prices and even slightly higher than those in the seafood shops, and that the farms are outside the main locality of the region and, therefore, are not close to the addresses with the highest number of potential consumers. Therefore, most of the clients are inhabitants of small neighboring communities that generally acquire around five kilograms of scale-free fish, without entrails and ready to be cooked and consumed the same day. A second group of buyers are restaurant owners and retailers that redistribute the fish in other municipal townships of the Valles region where, in contrast with Ameca, there are no establishments that constantly sell fish. These clients only purchase during Lent time, particularly each weekend, and tend to take the fresh fish without cleaning to pay a lower price and to increase their profit by preparing them on their own and, even, transferring to clients the cost equivalent to the weight of scales and entrails.

Honey

One of the negative externalities of the sugarcane crop normally avoided is the inherent difficulty for beekeeping, since the industrial use of this plant prevents its flowering and, consequently, the bees do not have good conditions to forage or collect nectar. While this crop predominates in the flat lands with access to irrigation in the valley of Ameca, the existing apiaries are established in the sierra zones that neighbor to the north and to the south. Although the environmental conditions allow obtaining honey with a low percentage of moisture, it is not an exceptional condition regarding the one that is produced, for example, in southern and southeastern Jalisco, and neither are the color, aroma and texture, given that it is a multi-floral honey and not of flowers of the same endemic species, which tends to be the one of higher commercial value (Córdova, Ramírez, Martínez and Zaldívar, 2013).

During recent years local apiculture has not been exempt from the same problems that affect the national beekeeping sector such as Africanized bee, climate change, diseases, deforestation, substitute products (Contreras, Pérez, Echazarreta, Cavazos, Macías and Tapia, 2013), and even the theft of

33 toneladas y los apicultores activos no sobrepasan la veintena. Con excepción de dos casos, todos son pequeños productores con un número reducido de colmenas bajo un sistema de producción enfocada básicamente a la producción de miel. Los dos principales productores, a pesar que también han mermando significativamente su producción, poseen más de 500 colmenas en diferentes apiarios que movilizan en búsqueda de floraciones, están más tecnificados y además de la miel obtienen otros productos como cera, propóleos, polen, jalea real e incluso ellos son los principales proveedores de núcleos, alzas, bastidores, velos, ahumadores y demás herramientas y equipo que requieren los pequeños apicultores locales.

Si bien los pequeños apicultores pueden almacenar la miel en tambos o recipientes, el lugar donde se conserva no tiene una característica especial y normalmente se vende a granel con diferentes grados de viscosidad, color y pureza. En el caso de los grandes productores, aunque no se distinguen por un alto grado de tecnificación para el proceso de conservación, sí cuentan con una bodega para resguardar la miel en cubetas de 18 litros y tambores de 200 litros y, con ello, aminorar las impurezas. La venta de la miel, normalmente se realiza a intermediarios de otras regiones, se hace en esas presentaciones y, para la venta directa al consumidor, suelen envasarla en frascos que van desde los 250 mililitros hasta los 4 litros. Esta diferenciación por volumen constituye la principal clasificación de la miel que comercializan y aunque suelen etiquetar los recipientes con un logotipo e incluso los otros subproductos que venden, esto solo lo hacen para facilitar la introducción a Estados Unidos por parte de los migrantes que hacen sus compras localmente y llevan consigo los productos al momento de su retorno, toda vez que no tienen una marca legalmente registrada.

La miel que producen los pequeños apicultores normalmente es para el autoconsumo familiar y venta a vecinos o conocidos locales. En el caso de los mayores productores, aún cuando sus ventas a empresas comercializadoras ubicadas en la zona metropolitana de Guadalajara y Tijuana, principalmente, paulatinamente ha disminuido por la misma baja de producción local, continúa siendo el destino de más de 60% de la miel que ellos comercializan. El resto de la miel al igual que los otros productos que comercializan en sus propios establecimientos y, en uno de los casos, en un tianguis que se ubica en la cabecera municipal,

apiaries. This has caused a constant decrease in the number of producers and the production volume, so that, for example, between 2010 and 2017 the production decreased from 61 to 33 tons and the active beekeepers were no more than twenty. With the exception of two cases, they are all small-scale producers with a reduced number of hives under a production system focused basically in honey production. The two main producers, despite also having reduced significantly their production, have more than 500 colonies in different apiaries that are mobilized in search for flowers, are more modernized and in addition to honey obtain other products such as wax, propolis, pollen, royal jelly, and they are even the main suppliers of nuclei, lifts, frames, veils, smokers, and other tools and equipment that small-scale local beekeepers require.

Although small-scale beekeepers can store honey in barrels or recipients, the place where it is kept does not have a special characteristic and normally it is sold in bulk with different degrees of viscosity, color and purity. In the case of the large-scale producers, although they are not distinguished by a high degree of modernization for the conservation process, they do have a storehouse to keep the honey in buckets of 18 liters and barrels of 200 liters and, with this, reduce impurities. The sale of honey is normally done to intermediaries from other regions; it is done in these presentations and, for direct sale to the consumer, tends to be packaged it in containers that range from 250 milliliters to 4 liters. This differentiation by volume constitutes the main classification of honey that they sell and although they tend to label the recipients with a logo and even the other byproducts that they sell, they only do it to facilitate the introduction to the United States by migrants who make their purchases locally and take with them the products at the time of their return, since they do not have a legally registered brand.

The honey that small-scale beekeepers produce is normally for family auto-consumption and for sale to neighbors or local acquaintances. In the case of the largest producers, even though selling to trading companies located in the metropolitan zone of Guadalajara and Tijuana, primarily, has gradually decreased through the same reduction in local production, it continues being the destination of more than 60% of the honey that they trade.

son adquiridos por migrantes que regresan a Estados Unidos o visitantes de municipios circunvecinos o de la zona metropolitana de Guadalajara. Los entrevistados aseguran que los consumidores locales, incluyendo a las empresas comercializadoras de alimentos operando en la región, son reacias a comprar miel pura y de calidad porque prefieren otro tipo de miel que no es auténtica, pero sí más barata.

Leche, queso panela y queso fresco

La leche de vaca es prácticamente la única categoría de leche animal que se consume localmente y aunque la mayoría de los ganaderos, sobre todo los que viven en las localidades de menor tamaño, producen leche para el autoconsumo familiar, alrededor de una decena ordeña entre 20 a 30 vacas y transforman la leche en queso panela y queso fresco o la venden sin procesar, ya sea distribuyéndola directamente en los hogares o bien a otras personas que elaboran y venden dichos bienes. Aunque en la dieta de las vacas de ordeña se incluyen alimentos balanceados, la alimentación comúnmente se realiza con base a rastros de maíz y pastoreo libre en agostaderos y pastizales inducidos, bajo prácticas productivas propias del sistema semiintensivo.

Los principales derivados de la leche producida localmente son el queso panela y, en menor cantidad, el queso fresco. Las personas que elaboran estos productos para su comercialización, tampoco sobrepasan la decena y cada uno produce entre 10 a 20 piezas diariamente, que oscilan entre 0.5 y 2 kilogramos, aproximadamente. Aunque las de la comunidad El Realito gozan de mayor reconocimiento entre los consumidores entrevistados, tal distinción deriva más del volumen y regularidad en su venta a lo largo del año que de alguna propiedad exclusiva de la leche o del proceso productivo, toda vez que los productores normalmente utilizan leche del mismo día que se fermenta o cuaja con cloruro de calcio líquido que compran en las veterinarias de Ameca, lo cual otorga un carácter más genérico que el asociado con el uso del cuajo extraído de la mucosa del estómago de los bovinos.

En el municipio no existe una empresa procesadora de leche, de forma tal que mientras los ganaderos que comercializan leche la entregan cruda o “bronca” por litros (“litreada”) directamente en los hogares de sus clientes, principalmente residentes de

The rest of the honey that is sold, the same as other products that they commercialize in their own establishments and, in one of the cases, in a street market (*tianguis*) that is located in the municipal township, is acquired by migrants who return to the United States or by visitors from neighboring municipalities or the metropolitan zone of Guadalajara. The interview respondents claim that the local consumers, including the food trading companies operating in the region, are reluctant to purchase pure and quality honey because they prefer another type of honey that is not authentic, but is cheaper.

Milk, panela cheese and fresh cheese

Cow milk is practically the only category of animal milk that is consumed locally and although most of the livestock producers, particularly the ones who live in the smaller localities, produce milk for family auto-consumption, around ten of them milk between 20 to 30 cows and transform milk into panela cheese and fresh cheese or sell it without processing, whether by distributing it directly in the households or else to other people who elaborate and sell these goods. Although balanced meals are included in the diet of milking cows, feeding is commonly done based on maize stubble and free range pasturelands or induced grasses, under productive practices that are characteristics of the semi-intensive system.

The main byproducts of the milk produced locally are panela cheese and, in less quantity, fresh cheese. The people who elaborate these products for their sale are also not more than ten and each one produces between 10 and 20 pieces daily, which range from 0.5 to 2 kilograms, approximately. Although the community of El Realito has greater recognition among consumers interviewed, and this distinction derives more from the volume and regularity in its sale throughout the year than any exclusive property of the milk or the productive process, since the producers normally use milk from the same day that is fermented or curdled with liquid calcium chloride that they purchase from veterinarians in Ameca, which gives it a more generic character than the one associated with the use of curdle extracted from the mucosa from the cattle's stomach.

la cabecera municipal, los productores de panela o queso emplean un equipo relativamente rústico basado en un tambo para la fermentación, mantas y molino de mano para descremar (o “extracción del suero”), cestas para moldear, y en general siguen un proceso similar cuyas variaciones apenas se aprecian en su consistencia y sabor ácido-salado por el contenido de sal y tiempo de fermentación.

La leche normalmente se consume el mismo día que se compra y aunque la panela y el queso pueden durar mayor tiempo, también hay preferencia por su consumo en fresco. Los usuarios generalmente son los mismos vecinos o conocidos de los productores que residen localmente y, en menor medida, residentes de Estados Unidos que llevan consigo estos productos en sus viajes de retorno.

Tortillas

En el municipio hay 48 productores de masa y tortilla, el maíz, tiene dos orígenes: durante la época seca del año, de octubre a junio, normalmente se adquiere de alguno de los acopiadores regionales y en la época de lluvias, julio a septiembre, la mayor parte proviene de algunos proveedores del estado de Sinaloa. La cal utilizada en el proceso de nixtamalización normalmente la adquieren en los comercios distribuidores ubicados en Ameca, mientras que la harina de maíz nixtamalizado (sobre todo MINSA) que se adiciona a la masa fresca de maíz nixtamalizada, en una proporción de 30% aproximadamente, para blanquear la tortilla, mejorar su textura y aumentar el rendimiento (Gasca y Casas, 2007), es entregada directamente en las tortillerías por parte de las grandes empresas de la industria harinera que tienen sus centros de distribución en la zona metropolitana de Guadalajara.

El proceso productivo generalmente sigue un método tradicional cuyas variantes entre los productores locales reside esencialmente en la adición de harina de maíz nixtamalizado, el equipo y maquinaria utilizada en los procesos de cocimiento del maíz y elaboración de la tortilla y el formato de venta de los productos. La adición de harina de maíz nixtamalizado normalmente es de 30 %, aunque en los escasos casos donde se ha incorporado la elaboración de tortilla a mano, dicho porcentaje es de 7%, aproximadamente. Para el cocimiento, no hay notables diferencias en la mezcla de maíz, cal y agua, sino más bien residen en el grado

In the municipality there is not a milk-processing business, so that while farmers who sell milk deliver it raw or “bronca” per liters (“litreada”) directly in their clients’ households, mainly residents from the municipal township, the panela or cheese producers use relatively rustic equipment based on a barrel for fermentation, cloths and hand mills to skim (or “extract the serum”), baskets to mold, and in general follow a similar process whose variations are barely appreciated in the consistency and acid-salty flavor due to its salt content and fermentation time.

Milk is normally consumed on the same day that it is purchased and although panela and cheese can last longer, there is also a preference for its fresh consumption. The users are generally the same neighbors or producers’ acquaintances who reside locally and, to a lesser extent, residents from the United States that take these products with them on their journey back.

Tortillas

In the municipality there are 48 producers of dough and tortilla. Maize has two origins: during the dry season of the year, from October to June, when normally they are purchased from some of the regional stockpilers; and in the rainy season, July to September, most comes from some suppliers in the state of Sinaloa. The lime used in the *nixtamalización* process is normally purchased in distributing businesses located in Ameca, while the readily prepared flour from maize *nixtamalizado* (particularly MINSA) is added to the fresh maize dough (*nixtamalizada*) in a proportion of 30% approximately, to blanch the tortilla, improve its texture and increase the yield (Gasca and Casas, 2007), is delivered directly in the tortilla shops by the large companies of the flour industry that have their distribution centers in the metropolitan zone of Guadalajara.

The productive process generally follows a traditional method whose variants among local producers resides essentially in the addition of *nixtamalizado* maize flour, the equipment and machinery used in the cooking processes of maize and tortilla elaboration, and the sales format of the product. The addition of *nixtamalizado* maize flour is normally 30%, although in the few cases where the elaboration of tortilla by hand has been

de automatización del proceso de elaboración de la masa y, sobre todo, en la calidad de la máquina tortilladora para que sus rodillos laminadores se ajusten a la textura de la masa, haga una buena cocción por ambos lados de la tortilla y pueda ajustarse a diversas medidas o tamaños que demandan los consumidores.

Para la comercialización de la masa y la tortilla, las estrategias son muy similares toda vez que entre los empresarios del ramo existe un acuerdo que data desde la administración municipal 2007-2009, donde se restringe repartir a domicilio, cuando es para el consumidor final o las tiendas de abarrotes, y sí poder hacer entregas directas a los prestadores de servicios de alimentos como son los taqueros, rosticerías, restaurantes u hoteles. De tal manera, los clientes son esencialmente consumidores que viven o laboran en las cercanías a los molinos y tortillerías y, en el caso de las tortillerías más grandes, alrededor de la mitad de sus ventas las hacen a los prestadores de servicios de alimentos.

No existen experiencias que permitan considerar un interés local para emprender procesos industriales para comercializar estos productos con valor agregado y más bien se reproducen prácticas tradicionales, como es el caso, por ejemplo, de entregar la tortilla a primeras horas del día para los taqueros que venden por la mañana, o al término de la jornada de trabajo de las tortillerías, alrededor de las 15 horas, para los taqueros que trabajan por la noche y, con ello, aminsonar el rápido envejecimiento de las tortillas.

Pan

En el municipio hay alrededor de 33 panaderías, concentradas particularmente en la cabecera municipal, que elaboran pan dulce o bizcochería, *birote*¹ y, en el caso de las dos más grandes, también el denominado pan picón de Ameca, variedad referenciada por la población local como el producto insignia de la región, toda vez que tiene gran demanda por los visitantes y frecuentemente los dan como regalo a otras personas como muestra de aprecio y consideración, haciendo valer el refrán popular de que “los picones abren corazones”.

No pasa desapercibido que, a pesar de la existencia de un ingenio azucarero en Ameca, el azúcar que esta industria local utiliza proviene de otros lugares del país, puesto que la política de las empresas respectivas de no hacer ventas directas a los consumidores

incorporated, this percentage is approximately 7 %. For cooking, there are not noticeable differences in the mixture of maize, lime and water, but rather they reside in the degree of automatization of the process of dough elaboration and, in particular, in the quality of the tortilla-making machine so that its laminating rolling pins adjust to the texture of the dough, provide good cooking on both sides of the tortilla, and can be adjusted to various measures or sizes that consumers demand.

For the commercialization of dough and tortilla, the strategies are very similar since there is an agreement between businessmen in the field that dates back to the municipal administration of 2007-2009, where house delivery is restricted, when it is for the final consumer or groceries shops, and they are able to make direct deliveries to service suppliers of foods such as taco makers, rotisseries, restaurants or hotels. Therefore, the clients are essentially consumers who live or work in the vicinity to mills or tortilla shops, and in the case of larger tortilla shops, around half of their sales are made to food services providers.

There are no experiences that allow considering a local interest to undertake industrial processes to sell these products with added value, and traditional practices are reproduced instead, as is the case, for example, of delivering tortilla during the first hours of the day for taco makers who sell in the morning, or at the end of the workday of tortilla shops, around 3 pm, for the taco makers who work during the night and, with that, to slow down the fast ageing of tortillas.

Bread

In the municipality there are around 33 bakeries, concentrated mainly in the municipal township, which elaborate sweet bread or pastries, *birote*¹ and also the so-called *pan picón* in the case of the two largest bakeries from Ameca, a variety referenced by the local population as the emblematic product of the region. The latter has a high demand from visitors and is frequently given as a gift to other people as a show of appreciation and consideration, exemplifying the popular saying that “picones open hearts”.

It does not go without notice that despite the existence of a sugar mill in Ameca, the sugar used

locales. Es notorio que la harina de trigo, el huevo, la levadura que se emplean como insumos base, así como la nuez, las pasas y el membrillo que se usan como relleno en los *picones*, se adquieran a manera individual de grandes empresas productoras y comercializadoras con presencia nacional o bien en las tiendas abarroteras ubicadas en Ameca.

En términos generales, las panaderías guardan similitud en la oferta de diferentes presentaciones del pan dulce (*conchas*, *orejas*, *magdalenas*, *donas*, etcétera) e incluso el proceso para la hechura, toda vez que, con excepción de las dos panaderías más grandes que tienen un lugar exclusivo para tales fines, normalmente se realiza en la misma casa habitación del propietario, generalmente a partir de las cinco de la mañana, siguiendo las etapas tradicionales de amasado, primera fermentación, división de piezas, segunda fermentación y horneado. En la comercialización tampoco hay una nítida diferenciación toda vez que la mayoría de las panaderías lo hacen directamente en el lugar de producción, exhibiendo los productos en estantería al cliente, así como también surtiendo a las tiendas de abarrotes o vendiendo directamente a los consumidores ya sea en algunos puntos de venta en la calle o desplazándose a pie o en vehículos por diferentes lugares.

De tal manera, las variantes de esta tipicidad genérica pueden encontrarse en el uso o no y, en su caso, la cantidad de aditivos que se añaden a la harina, para mejorar el tiempo de amasado, dar volumen y, particularmente, incrementar el tiempo de conservación del pan (Mesas y Alegre, 2002). Si bien los entrevistados mencionaron no utilizarlos o solo utilizar pequeñas cantidades, no puede descartarse un uso más frecuente por la competencia que representa la venta de pan en los nuevos establecimientos de las grandes cadenas comerciales, que manejan menores precios gracias al uso de este tipo de mejoradores y pan precocido congelado.

En la medida que la mayoría de las panaderías cuentan con un nivel de equipamiento elemental para el proceso productivo, otro factor diferenciador es la experiencia del panadero para realizar el amasado y controlar los tiempos de fermentación y cocimiento y, por tanto, garantizar la calidad y regularidad del pan. Incluso en las panaderías más grandes, si bien su nivel de equipamiento es mayor y tienen mayor velocidad de producción, sus procesos no son totalmente automatizados o mecanizados y, en consecuencia, la

by this local industry comes from other places in the country, due to the policy of the corresponding companies of not selling directly to local consumers. It is evident that wheat flour, egg, yeast that are used as basic inputs, as well as nuts, raisins and quince that are used as filling in *picones*, which are acquired individually from large producing and trading companies with national presence or else in grocer's shops located in Ameca.

In general terms, the bakeries are similar in the offer of different presentations of sweet bread (*conchas*, *orejas*, *magdalenas*, donuts, etc.) and even in the process for making them, normally done in the same household of the owner, generally since 5 am, following the traditional stages of kneading, first fermentation, division of pieces, second fermentation and baking, with the exception of the two largest bakeries which have an exclusive place for those purposes. In the commercialization there is also not a clear differentiation since most of the bakeries do it directly in the place of production, exhibiting the products in the client's shelves, as well as also stocking the grocery shops or selling directly to the consumers whether in some sales points in the street or travelling by foot or in vehicles through different places.

Therefore, the variants of this generic typicality can be found in the use or not and, in that case, the amount of additives that are added to flour, to improve the time of kneading, add volume and, particularly, increase the conservation time of bread (Mesas and Alegre, 2002). Although interview respondents mentioned not using them or using only small amounts, a more frequent use cannot be dismissed because of the competition that bread sales represents in nine establishments of large commercial chains, which handle lower prices thanks to the use of this type of improvers and frozen precooked bread.

To the extent that most of the bakeries have an elemental level of equipment for the productive process, another differentiating factor is the baker's expertise with kneading and controlling the fermentation and cooking times, and therefore, ensuring the quality and regularity of the bread. Even in the largest bakeries, although their level of equipping is greater and they have faster production, their processes are not totally automatized or mechanized and, as consequence, the regularity in

regularidad en la calidad del pan debe estar supervisándose de manera permanente por los propietarios de las mismas, quienes inclusive, para tales fines y al mismo tiempo salvaguardar la receta familiar, se responsabilizan de preparar las dosis de la masa madre de los productos distintivos de la empresa, como es el caso de quienes elaboran el pan picón.

La elaboración o no y, en su caso, el tipo de picón que producen, también es factor de diferenciación entre las panaderías locales; si bien en todas las panaderías se oferta, dos de ellas tienen una marcada distinción. A pesar que el origen del pan picón Ameca se remonta a 1945, posee una débil valorización territorial debido, principalmente, a la ausencia de una historia común que fortalezca su delimitación identitaria. Si bien hay consenso que localmente comenzó a elaborarse en una de las dos panaderías que actualmente lo comercializan, las ideas sobre su origen divergen entre las que señalan la continuidad de un pan que ya se elaboraba en Amatlán de Cañas, Nayarit, lugar de origen del fundador de la panadería, y las que subrayan que su receta deriva de la preparada fortuitamente por un trabajador de dicha panadería. Los entrevistados reconocen la permanencia de la forma cónica y el relleno con pasas y nueces, aunque también señalan que cada panadería, sobre todo las de mayor producción, han buscado imprimirle su propio estilo y sabor, particularmente en el volumen y tipo de ingredientes de la masa madre.

Bajo tales condiciones, siguiendo a Bérard (en entrevista con Techoueyres y Amilien, 2005) podemos considerar que a pesar de que el pan picón se ha elaborado en Ameca durante 74 años, adolece de profundidad histórica para distinguirlo como un producto que reposa en conocimientos territoriales particulares lo que ha mermado su inserción en la cultura local y, por consecuencia, no ser visualizado como un producto con gran notoriedad territorial frente al pan picón que se produce bajo una presentación relativamente similar en otros lugares del país, particularmente en Poncitlán e Ixtlahuacán de los Membrillos, Jalisco y en Amatlán de Cañas, Nayarit. De hecho, esta especificidad genérica ha sido un impedimento para que las empresas puedan registrar sus propias marcas ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual y, en consecuencia, solo pueden comercializarlo con el distintivo de “pan picón de Ameca”.

Para reafirmar la naturalidad de sus insumos, particularmente que no usan aditivos o, de hacerlo, solo

the bread’s quality must be supervised permanently by the owners, who even for those purposes and at the same time safeguarding the family recipe, become responsible for preparing the dose of leaven of the company’s distinctive products, as is the case of those who elaborate the *picón* bread.

The elaboration or not, and in that case, the type of *picón* that bakers produce is also a factor of differentiation between local bakeries; although in all the bakeries it is offered, two of them have a marked distinction. Despite the origin of *picón* bread in Ameca dates back to 1945, it has a weak territorial valuation due, primarily, to the absence of a common history that strengthens their identity delimitation. Although there is consensus that locally it began to be elaborated in one of the two bakeries that currently sell it, the ideas about its origin diverge between those who describe the continuity of a bread that was already made in Amatlán de Cañas, Nayarit, place of origin of the bakery’s founder, and those who highlight that its recipe is derived from the one prepared fortuitously by a worker in that bakery. The interview respondents recognize the permanence of the conical shape and the filling with raisins and nuts, although they also point out that each bakery, particularly those with high production, have sought to impress their own style and flavor, particularly in the volume and type of ingredients of the leaven.

Under such conditions, following Bérard (in an interview with Techoueyres and Amilien, 2005), we can consider that although *picón* bread has been elaborated in Ameca for 74 years, it is lacking historical depth to distinguish it as a product that rests on particular territorial knowledge which has lessened its insertion into local culture. As consequence, it is not visualized as a product with great territorial notoriety compared to *picón* bread that is produced under a relatively similar presentation in other places of the country, particularly in Poncitlán and Ixtlahuacán de los Membrillos, Jalisco, and in Amatlán de Cañas, Nayarit. In fact, this generic specificity has been a hindrance for the companies to register their own brands in the Mexican Institute of Intellectual Property and, as consequence, can only commercialize it with the distinctive of “pan picón de Ameca”.

To reaffirm the naturalness of their inputs, particularly that they do not use additives or, if they

pequeñas cantidades, los productores de pan dulce y *birote* subrayan que sus clientes son esencialmente consumidores locales que compran sus productos diariamente dada la corta vida útil de los mismos. En el caso del pan picón la perecibilidad puede ser de hasta siete días, lo que favorece que alrededor de 60% sea comprado directamente en los establecimientos por personas que no residen localmente y que los llevan consigo en sus viajes de retorno, principalmente de municipios circunvecinos, de la zona metropolitana de Guadalajara o de migrantes que residen en Estados Unidos. Los productores argumentan que esa mayor durabilidad reside en la calidad del proceso de amasado, formación, relleno y horneado e incluso uno de ellos asegura que no han incorporado las nuevas técnicas del pan congelado, para que con un breve horneado pueda comercializarse o consumirse, porque luego de experimentarlo notaron una pérdida del sabor del pan picón.

DISCUSIÓN

En extensión del análisis de las condiciones que permean a los bienes locales en cuestión, podemos considerar que sus débiles lazos territoriales tienen raíces en las propias condiciones de los factores naturales y las dinámicas sociales o inmateriales que sostienen su elaboración, transformación, distribución y consumo, con que se ha definido conceptualmente los atributos diferenciales de este tipo de bienes. En los productos derivados del cultivo de la tierra, paradójicamente las principales limitantes que les restan valor individual reposan en las externalidades negativas del cultivo de la caña de azúcar que predomina en las mejores tierras agrícolas del territorio. Para los dueños de las tierras irrigables, el emprendimiento de alternativas productivas se inhibe ante la ventaja de incorporarse al Régimen Obligatorio del Seguro Social como productor cañero, así como por la seguridad contractual que les brinda el ingenio azucarero para financiar sus actividades y, sobre todo, para vender su cosecha sin los riesgos que representa la búsqueda de compradores interesados en productos alternativos.

Las experiencias registradas en la memoria colectiva local permean entre los actores que encabezan las alternativas productivas analizadas, en el sentido que si bien pueden lograr buenos dividendos también corren el riesgo de no encontrar compradores o que

do, only small amounts, the producers of sweet bread and *birote* underline that their clients are essentially local consumers that purchase their products daily because of their short shelf life. In the case of *picón* bread, the perishability can be of up to seven days, which favors for around 60% to be purchased directly in the establishments by people who do not reside locally and take it with them in their journeys back, mainly from adjacent municipalities, from the metropolitan zone of Guadalajara or migrants who reside in the United States. The producers argue that this longer durability resides in the quality of the process of kneading, formation, filling, baking and one of them even assures that they have not incorporated the new techniques of frozen bread, where with brief baking it can be sold or consumed, because after experimenting with it they noticed a loss of flavor in the *picón* bread.

DISCUSSION

In addition to the analysis of the conditions that permeate the local goods in question, we can consider that their weak territorial links have roots in the conditions of the natural factors and the social or immaterial dynamics that sustain their elaboration, transformation, distribution and consumption, with which differential attributes of these types of goods are defined conceptually. In the products derived from land cultivation, paradoxically the main limitations that decrease individual value lie in the negative externalities of the sugarcane crop that predominates in the best agricultural lands of the territory. For owners of irrigation lands, the undertaking of productive alternatives is inhibited in face of the advantage of being incorporated to the Social Security Mandatory Regime as sugarcane producer, as well as the contractual security that the sugar mill provides them to finance their activities and, above all, to sell their harvest without the risks that searching for interested buyers for alternative products represents.

The experiences recorded in the local collective memory permeate among the actors who lead the productive alternatives analyzed, in the sense that although they can attain good dividends they also have the risk of not finding buyers or that those who do exist offer very low prices so it is better not to harvest so as not to increase their

los existentes les ofrezcan los precios muy bajos que resulte mejor no cosechar para no incrementar sus gastos y, por consecuencia, sus pérdidas. En esa misma lógica comparativa con el cultivo dominante, el desinterés por emprender nuevas opciones productivas también se asocia con el mayor y más prolongado involucramiento personal para ejercer o supervisar las actividades a lo largo del ciclo productivo y no de manera periódica o a través de terceras personas como puede hacerse en el cultivo de la caña de azúcar.

De igual manera es decisivo el confinamiento de los espacios donde pueden emprenderse nuevas alternativas, particularmente para disponer de agua de riego de mejor calidad que la proveniente de la Presa de la Vega y, por consecuencia, no afectar el desarrollo de las plantas o especies cultivadas y, sobre todo, no restringir su comercialización por la presencia de posibles residuos que afecten la inocuidad de los productos.

En términos de su valorización territorial, tanto los productos derivados de la tierra como los productos transformados, igualmente experimentan diversas inercias de proximidad institucional y organizacional que frenan las posibilidades favorables de cambio. En este sentido sobresale la ocurrencia de diversas instituciones o acuerdos auto generados en diversos momentos para regular el comportamiento de algunas actividades pero, sobre todo, el uso deliberado de las mismas por algunos actores, muy a menudo familiares, así como el escaso interés para resolver las controversias de manera colectiva lo que, de acuerdo con Casero, Urbano y Mogollón (2005), termina afectando el emprendimiento y las posibilidades del desarrollo y crecimiento económico territorial.

En ese contexto, los actores entrevistados manifestaron algunas experiencias personales o de terceros para asociarse con otros productores locales con el objetivo de comprar insumos en mayor escala y almacenarlos en una bodega común, como lo intentaron los panaderos, o bien transportar sus productos e incluso unir volúmenes para exportar a otros países, como ha sido el caso de algunos productores de hortalizas cuyas experiencias nos recuerdan lo señalado por Polly (1996) para el caso de Tuxcacuesco. No obstante, con base a la información de los mismos informantes esas iniciativas han claudicado porque la mayoría de los participantes buscan posicionarse lo más cercano posible del comprador principal de

expenses and, consequently, their losses. In this same comparative logic with the dominant crop, the disinterest for undertaking new productive options is also associated with the higher and longer personal involvement to practice or supervise the activities throughout the productive cycle and not periodically or through third parties as can be done in the sugarcane crop.

Likewise, the confinement of spaces where new alternatives can be started is decisive, particularly having irrigation water available of better quality than the one from the De la Vega Dam, and consequently, not affecting the development of plants or cultivated species and, above all, not restricting their commercialization due to the presence of possible residues that affect the innocuousness of products.

In terms of its territorial valuation, both the products derived from the land and the transformed products equally experience various inertia of institutional and organizational proximity that stop the favorable possibilities of change. In this sense, the event of various institutions or self-generated agreements in different moments to regulate the behavior of some activities stands out. However, above all, the deliberate use of them by some actors, very often family members, as well as the scarce interest to solve the controversies collectively, which according to Casero, Urbano and Mogollón (2005), ends up affecting entrepreneurship and the possibilities of territorial development and economic growth.

In this context, the actors interviewed manifested some personal or third-party experiences to associate with other local producers with the objective of buying inputs at a larger scale and storing them in a common storehouse, as bakers attempted to do, or else transporting their products and even uniting volumes to export to other countries, as has been the case of some vegetable producers whose experiences remind us of what was pointed out by Polly (1996) for the case of Tuxcacuesco. However, based on the information from the same interview respondents, these initiatives have given up because most of the participants look to become positioned the nearest possible to the main buyer of the products, which ends up gaining an advantage from the contractual informality with which these commercial relationships tend to start.

los productos, que termina sacando ventaja de la informalidad contractual con que suelen iniciarse estas relaciones comerciales.

Paradójicamente, los acuerdos colectivos más duraderos son aquellos orientados a contener la participación de nuevos competidores y limitar la expansión de la oferta. Como ejemplo puede mencionarse la gran concentración de la distribución de pollo en los miembros de una familia o bien, un acuerdo entre los propietarios de las tortillerías para evitar repartir los productos en el domicilio de los consumidores y en las tiendas de abarrotes. Estos acuerdos, junto a otros similares que nos fueron señalados para otro tipo de servicios, como por ejemplo el de meseros para eventos, quizá dan fundamento a la expresión recurrente entre los entrevistados que apunta como uno de las principales causales de la falta de nuevos emprendimientos “la envidia de la gente pudiente que no da permisos para que los demás crezcan”.

Lozano y Méndez (2015) mencionan que otro factor que inhibe las relaciones de proximidad entre la población es su identificación a través de la pertenencia a la tierra antes que a un territorio o espacio amplio y abierto, pero al mismo tiempo delimitado por fronteras naturales visibles. En ese sentido la regionalización administrativa impulsada por el gobierno estatal desde mediados de la década de los años 1990, sin reglas puntuales para emprender proyectos comunes entre los gobiernos locales o favorecer redes entre actores del sector público y privado, ha potenciado la incapacidad para valorizar algunos bienes comunes a través de una o varias marcas regionales. Para algunos de los entrevistados, esta falta de identidad y pertenencia con lo local influye en la decisión de la población más joven para ir diariamente a trabajar en las maquiladoras de la zona metropolitana de Guadalajara antes que aceptar laborar o emprender proyectos productivos localmente.

En la explicación de la falta de un espacio que ponga en común valores, referencias, representaciones e intercambio de conocimientos, algunos actores entrevistados señalan la falta de visión y de competencias para la gestión de los representantes de los gobiernos locales que si bien pueden ser políticos no se acompañan de equipos de trabajo con experiencias y capacidades para la organización colectiva. Aquí también son relevantes los efectos de los huecos o lagunas de las instituciones o reglas que enmarcan las políticas públicas para el desarrollo en su conjunto, que ante

Paradoxically, the most lasting collective agreements are those directed at containing the participation of new competitors and limiting the expansion of the offer. As an example, the high concentration of chicken distribution among members of a family can be mentioned, or else an agreement between owners of tortilla shops to avoid delivering the products in the address of consumers and in grocery stores. These agreements, together with other similar ones that were pointed out during the study for other types of services, as for example that of waiters for events, perhaps are the basis of the recurring expression among interview respondents that seems to be one of the main causes of the lack of new enterprises, “the envy of influential people who does not give permissions for others to grow”.

Lozano and Méndez (2015) mention that another factor that inhibits the relationships of proximity among the population is its identification through belonging to the land rather than to a territory or broad and open space, but at the same time delimited by visible natural borders. In this sense, the administrative regionalization driven by the state government since the mid-1990s, without punctual rules to undertake common projects between the local governments or to favor networks between actors of the public and private sector, have strengthened the incapacity to value some common goods through one or several regional brands. For some of the interview respondents, this lack of identity and belonging with the local aspects influences the decision of the younger population to go daily to work in the assembly plants of the metropolitan zone of Guadalajara before rather than accepting to work or undertake productive projects locally.

In the explanation of the lack of a space that brings together values, references, representations and knowledge exchange, some actors interviewed point to the lack of vision and competencies for the management of representatives of local governments that, although they can be political, are not accompanied by work teams with experiences and capacities for collective organization. Here the effects of voids or gaps in institutions or regulations that frame public policies for development as a whole are relevant, which in the presence of the lack of mechanisms or the absence of monitoring of their implications have not only potentiated the

la falta de mecanismos o la ausencia del seguimiento de sus implicaciones, no solo han potenciado la degradación de los recursos naturales sino que también han favorecido una lógica de explotación económica que promueve el interés individual en detrimento de la adhesión potencial de los actores locales a una cultura empresarial que favorezca la transferencia de conocimientos y el aprendizaje compartido. Para argumentar esta postura, algunos entrevistados señalaron la afectación de la calidad del agua de la Presa de la Vega y el grave deterioro del sistema de distribución luego que su administración se transfirió a los usuarios del Módulo de Riego 011 Ameca, así como la atomización de los terrenos de uso común de los ejidos, derivado de la reforma del artículo 27 constitucional, que afectó la disponibilidad de agostaderos y, en consecuencia, la disminución de la ganadería de doble propósito y, por tanto, menor leche para la elaboración de panela, queso y requesón e incluso de miel al transformarse los mejores espacios para el cultivo de las abejas.

CONCLUSIONES

Durante los últimos años se han intensificado las interrogantes sobre los efectos de los procesos de globalización, destacando aquellas que subrayan el alejamiento creciente entre los agricultores y los consumidores, así como entre la diversidad productiva de los territorios y los diferentes actores que participan en las diversas etapas del sistema alimentario. Teniendo como referencia uno de los espacios rurales especializados en la producción de uno de los bienes más característicos del sistema alimentario productivista nacido en la postguerra y potenciado en las últimas tres décadas bajo el modelo neoliberal, en la investigación se dio cuenta de nueve alimentos derivados de procesos productivos endógenos, subrayando los factores naturales y sociales sobre los cuales se sustentan y las limitantes que inhiben las especificidades individuales de estos bienes y que restringen la valorización de este tipo de alternativas productivas.

Desde una perspectiva que define a los productos locales como aquellos que tienen algún anclaje con los factores naturales del territorio, quienes lo producen se involucran activamente en su transformación y comercialización y su consumo ocurre esencialmente en el propio entorno de producción, subrayamos las dificultades de los consumidores para identificar este

degradation of natural resources but have also favored a logic of economic exploitation that promotes individual interest in detriment of the potential adhesion of local actors to an entrepreneurial culture that favors the transference of knowledge and shared learning. To contend this position, some interview respondents pointed out the affectation of the water quality of the De la Vega Dam and the grave deterioration of the distribution system after its administration was transferred to the users of the Irrigation Module 011 Ameca, as well as the atomization of the lands of common use in *ejidos*, derived from the reform of constitutional Article 27, which affected the availability of pasturelands; as consequence, the decrease of double-purpose livestock production and, therefore, less milk for the elaboration of panela, fresh cheese and ricotta-style cheese, and even honey when transforming the best spaces for beekeeping.

CONCLUSIONS

During recent years, questions about the effects of globalization processes have intensified, emphasizing those that underline the growing distance between farmers and consumers, as well as between the productive diversity of territories and the different actors that participate in the various stages of the food system. Having as reference one of the specialized rural spaces in the production of one of the most characteristic of the productivity food system that emerged from the post-war and strengthened in the last three decades under the neoliberal model, in the study there was evidence of nine foods derived from endogenous productive processes, highlighting the natural and social factors on which they are sustained and the limitations that inhibit the individual specificities of these goods and which restrict the valuation of this type of productive alternatives.

From a perspective that defines local products as those that have some anchoring with the natural factors of a territory, whoever produce them are actively involved in their transformation and commercialization and their consumption happens essentially within the production environment itself. This study highlights the difficulties of consumers to identify this type of goods, since they avoid the main dominant products in the cultivation areas,

tipo de bienes, toda vez que obvian los principales productos dominantes en las áreas de cultivo, como el azúcar, o bien sobredimensionan el carácter específico de otros que se adquieren en los establecimientos comerciales de la localidad pero que provienen de otros territorios aprovechando las estrategias de las empresas de la gran distribución alimentaria.

Enfatizando en nueve productos asociados con las principales alternativas productivas locales identificadas por los consumidores, se subraya el carácter endeble de las especificidades territoriales de los mismos toda vez que mientras una tercera parte son productos estándar o genéricos, el resto pueden considerarse productos industriales localizados porque al igual que los anteriores ninguno sostiene vínculos específicos con las condiciones edafoclimáticas territoriales y sí algunos rasgos embrionarios de participación de los productores en su transformación y comercialización, así como cierta relevancia en la demanda de los consumidores locales.

Entre los factores que inhiben los lazos territoriales de los productos locales analizados, predominan las externalidades negativas del cultivo de caña de azúcar, particularmente el bajo riesgo asociado con la venta del producto, la escasa atención que demanda, la posibilidad de acceder al sistema de seguridad social, así como el confinamiento que propicia para otras alternativas productivas en materia de tierras cultivables y calidad del agua.

En lo que corresponde a las relaciones de proximidad o los factores sociales o inmateriales que permiten valorizar los productos y, por consecuencia, favorecer la aparición de una canasta de bienes locales que apunte el crecimiento y desarrollo territorial, el trabajo da cuenta de la ocurrencia de diversos acuerdos formales e informales, que al tener un uso deliberado por algunos actores individuales y a menudo familiares para contener la oferta o a nuevos participantes, inhiben el emprendimiento y consolidación de los proyectos productivos emergentes.

En este mismo sentido también queda manifiesto la intrascendencia de los gobiernos locales para imprimir una imagen propia a la región en su conjunto e influir en el sector productivo privado para emprender proyectos colectivos que deriven en el surgimiento de marcas comunes que potencien la gestión de competencias, el intercambio de conocimientos y pongan en común valores de tradición, identidad y pertenencia territorial. En esto, igualmente son relevantes las

such as sugar, or else exaggerate the specific nature of others that are acquired in the commercial establishments of the locality but which come from other territories taking advantage of the strategies of the companies of large food distribution.

Emphasizing nine products associated with the main local productive alternatives identified by consumers, the unstable character of territorial specificities is underlined, since while a third are standard or generic products, the rest can be considered localized industrial products because just as the previous, none have specific links with the territorial soil and climate conditions and they do have some embryonic traits of participation of producers in their transformation and commercialization, as well as certain relevance in the demand from local consumers.

Among the factors that inhibit territorial links of the local products analyzed, the negative externalities of the sugarcane crop predominate, particularly the low risk associated with the sale of the product, the scarce attention that it demands, the possibility of gaining access to the social security system, as well as the confinement that it fosters for other productive alternatives in matters of arable lands and water quality.

Concerning the relationships of proximity or the social or immaterial factors that allow valuing the products and, consequently, favoring the appearance of a local basket of goods to strengthen territorial growth and development, the study evidences the event of various formal and informal agreements. When they are used deliberately by some individual actors, and often family members, to contain the offer or new participants, these inhibit entrepreneurship and the consolidation of emerging productive projects.

In this same sense, the unimportance of local governments to impress an image of their own to the region in their entirety is also evident, as well as to influence the private productive sector to undertake collective projects that derive in the emergence of common brands to strengthen the management of competencies, the exchange of knowledge, and which place in common values of tradition, identity and territorial belonging. In this, the advantages that some individual actors bring out from the voids in institutions or operation rules of public policies are equally relevant, which in the long

ventajas que sacan algunos actores individuales de los huecos de las instituciones o reglas de operación de las políticas públicas, que a la postre aceleran la degradación de los recursos naturales y alientan los proyectos individuales en demérito de las acciones colectivas.

Conscientes que el perfil alimentario de un grupo social está condicionado por factores multicausales, no puede soslayarse que el grado insignificante de bienes con especificidad local también esté imbricado en la preminencia de una dieta alimentaria sustentada fundamentalmente en el consumo de carne, principalmente roja, frijol y huevo, acompañados de la ingesta de refresco y de leche, así como en un sistema de aprovisionamiento relacionado fuertemente con un reducido número de grandes empresas que abastecen a los comerciantes locales de una gamma relativamente similar y poco diversificada de marcas de alimentos y bebidas de consumo humano (Castillo y Ayala, 2012).

Estos resultados constituyen una primera aproximación al análisis de las alternativas locales que derivan en alimentos que bien pueden favorecer la prevalencia de elementos endógenos y acercar con mayor vigor a los actores que cohabitan en los territorios. Para ampliar el conocimiento de estos procesos de territorialización de las actividades agroalimentarias, bien valdría identificar todas las alternativas y extender las indagatorias al universo de actores involucrados en la cadena de valor de los productos locales, desde una perspectiva que ponga en valor las redes regionales y permita cuantificar los gastos y utilidades en cada una de las fases y para cada uno de los actores involucrados. El análisis de la percepción del territorio desde los propios actores locales al igual que de los acuerdos locales contractuales formales e informales vigentes y en desuso, también puede ser una tarea en la que podría profundizarse para tener mayores respuestas sobre las causales del bajo emprendimiento individual y, sobre todo, las acciones colectivas en este tipo de contextos regionales.

NOTAS

¹El *birote*, también conocido como *bolillo*, es un pan con corteza crujiente, de coloración dorada, corteza gruesa y con sabor entre ácido y salado. ♦ *Birote*, also known as *bolillo*, is bread with crunchy crust, golden color, thick crust and acid to salty flavor.

term accelerate the degradation of natural resources and encourage individual projects in detriment of collective actions.

Aware that the dietary profile of a social group is conditioned by multi-causal factors, it cannot be overlooked that the insignificant degree of goods with local specificity is also involved in the pre-eminence of a diet sustained fundamentally on meat consumption, mainly red, bean and egg, accompanied by the intake of soft drinks and milk, as well as a system of provisions strongly related with a reduced number of large companies that supply the local retailers with a relatively similar and undiversified range of food and beverage brands for human consumption (Castillo and Ayala, 2012).

These results constitute a first approximation to the analysis of the local alternatives that derive in foods that can possibly favor the prevalence of endogenous elements and approach with greater strength the actors that coexist in the territories. To broaden the knowledge of these processes of territorialization of agrifood activities, it would be worth to identify all the alternatives and to extend the inquiries to the universe of actors involved in the value chain of the local products, from a perspective that places value on the regional networks and allows quantifying the expenses and returns in each of the phases and for each of the actors involved. The analysis of perception of the territory from the local actors themselves, and of the local formal and informal contractual agreements in use and disuse, can also be a task which can be explored further to have more answers about the causes of low individual entrepreneurship and, above all, the collective actions in this type of regional contexts.

—End of the English version—



LITERATURA CITADA

- Amilien, V. 2005. Produits locaux entre vente directe, circuit-court et action collective. Entrevista con Sylvander, Bertil [Versión Electrónica]. *Anthropology of food*, (4). DOI : <https://doi.org/10.4000/aof.227>.
- Armesto, X., y Gómez M. 2016. Restauración local y productos alimentarios. La situación en la comarca del Moianès (Cataluña). *AGER. Revista de Estudios sobre Despoblación y*

- Desarrollo Rural, (21), 43-72.
- Ayala, V., y Schwentesius R. 2014. Seguridad y soberanía alimentaria, conceptos teóricos, formas de análisis y medición. *In*: Schwentesius, R., y Ayala A. (comps) Seguridad y soberanía alimentaria en México, análisis y propuesta de política. México: Plaza y Valdés. pp: 13-25.
- Beaurain, Ch., y Longuépée J. 2006. Dynamiques Territoriales et Proximité Environnementale: le cas de Risque d'Inondation. *Développement durable et territoires*, (7), 1-18.
- Boucher, F. 2006. Agroindustria rural y sistemas agroalimentarios locales. Nuevos enfoques de desarrollo territorial. Ponencia presentada en el III Congreso Internacional de la Red SIAL "Sistemas Agroalimentarios Locales". España: Universidad Internacional de Andalucía. Recuperado el 16 de diciembre de 2020, de <https://docplayer.es/4111845-Sistemas-agroalimentarios-localizados-evolucion-del-concepto-y-diversidad-de-situaciones-j-muchnik-gis-syal-inra.html>.
- Boucher, F., y Reyes J. 2016. El Enfoque SIAL como catalizador de la acción colectiva: casos territoriales en América Latina. *Estudios Sociales*, 47(25), 11- 37.
- Brand, C. 2012. Les sociétés de restauration collective face à de nouveaux impératifs. *POUR*, 3(215-216), 275-283.
- Brand, C. 2015. Alimentation et métropolisation: repenser le territoire à l'aune d'une problématique vitale oubliée. [Tesis de doctorado]. Universidad Grenoble Alpes.
- Casabianca, F., Sylvander B., Beranger C., Coulon J., y Roncin F. 2006. Terroir et Typicité: Propositions de définitions pour deux notions essentielles à l'appréhension des Indications Géographiques et du développement durable. Ponencia presentada en el VIe Congrès international sur les terroirs viticoles. Francia. Recuperado el 14 de diciembre de 2020, de <https://hal.inrae.fr/hal-02758380>.
- Casero, J., Urbano D., y Hernández R. 2005. Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 3 (11), 209-230.
- Castillo, V. 2006. Agricultura por contrato. Una aproximación desde los casos de Ameca y Sayula, Jalisco. México: Universidad de Guadalajara.
- Castillo, V., y Ayala S. 2010. Capital social y dilemas sociales entre usuarios de la presa de la Vega, Jalisco, México. *In*: Arroyo, J. y Corvera, I. (comps) Regiones en desarrollo insostenible. México: Universidad de Guadalajara, UCLA y Juan Pablos editor. pp: 247-292.
- Castillo, V., y Ayala S. 2012. Hábitos alimentarios y abasto de alimentos en Ameca, Jalisco, México. *Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología*, 21(3), 452-479.
- Champredonde, M. 2011. Qué es un producto típico certificable mediante IG/DO en el contexto Latinoamericano? Ejemplos a partir de casos argentinos. *Perspectivas rurales*. Nueva época, 19(10), 61- 82.
- Contreras, F., Pérez B., Echazarreta C., Cavazos J., Macías J., y Tapia J. 2013. Características y situación actual de la apicultura en las regiones Sur y Sureste de Jalisco, México. *Revista Mexicana de Ciencias Pecuarias*, 3(4), 387-398.
- Córdova, C., Ramírez E., Martínez E., y Zaldívar J. 2013. Caracterización botánica de miel de abeja (*Apis mellifera* L.) de cuatro regiones del estado de Tabasco, México, mediante técnicas melisopolinológicas. *Universidad y Ciencia. Trópico Húmedo*, 29 (1), 163-178.
- Deverre, C., y Traversac J. 2011. Manger local, une utopie concrète. *Métropolitiques*, Recuperado el 20 de marzo de 2017, de <http://www.metropolitiques.eu/Manger-local-une-utopie-concrete.html>.
- Fritscher, M. 2002. Globalización y alimentos: tendencias y contratendencias. *Política y Cultura*, (18), 82-82.
- García, E., y Del Canto C. 2010. Puesta en valor del saber-hacer vitivinícola y formación de capital social. *In*: Torres, G., Sanz, J., y Muchnik, J. (coords) Territorios rurales. Pobreza, acción colectiva y multifuncionalidad. México: UNAM. pp: 157-189.
- Gasca, J., y Casas N. 2007. Adición de harina de maíz nixtamalizado a masa fresca de maíz nixtamalizado. Efecto en las propiedades texturales de masa y tortilla. *Revista Mexicana de Ingeniería Química*, 6(3), 317-328.
- Gobierno del estado de Jalisco. 2011. Plan Regional de Desarrollo 2030. Región 11 Valles (2ª ed.). México: Secretaría de Planeación del Gobierno de Jalisco.
- Gobierno del estado de Jalisco. 2015. Plan de Desarrollo de la Región Valles 2015 - 2025. Periódico Oficial El Estado de Jalisco. 118 p.
- González, I., De Haro T., Ramos E., y Renting H. 2012. Circuitos cortos de comercialización en Andalucía: un análisis exploratorio. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, (232), 193-227.
- GREP. 2012. Alimentation et territoires. *POUR*, 3(215-216), 57-60.
- Hernández, M., y Villaseñor A. 2014. La calidad en el sistema alimentario globalizado. *Revista Mexicana de Sociología*, 76(4), 555-582.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía. 2018. Marco geoes-tadístico. Recuperado el 16 de diciembre de 2020, de <http://cuentame.inegi.org.mx/>.
- Joigneau, C. 2012. Vers une alimentation durable des territoires: l'engagement des CPIE. *POUR*, 3(215-216), 203-207.
- Lacombe, Ph. 2008. Territoires et alimentations. *Cahiers Agricultures*, 17(6), 509-510.
- López, J., Castañeda T., y González J. 2017. Nueva Ruralidad y Dinámicas de Proximidad en el Desarrollo Territorial de Sistemas Agroalimentarios Localizados. *Polis*, (47) 1-19.
- Lozano, C., y Aguilar E. 2010. Natural, tradicional y de la tierra: la promoción de la calidad agroalimentaria en los nuevos espacios rurales andaluces. *In*: Soler, M. y Guerrero, C. (coordinadores) Patrimonio cultural en la nueva ruralidad andaluza. España: Universidad de Sevilla. pp: 126-139.
- Lozano, K., y Méndez P. 2015. Valoración territorial de los productos locales como vía para el desarrollo local: el caso del municipio de Ameca. *In*: AMECIDER (ed) Pasado, presente y futuro de las regiones en México y su estudio. México: Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A.C. y UNAM-IIEc.
- Mauleón, J. 2014. La agricultura familiar en un sistema alimentario sostenible. *Fundación de Estudios Rurales Anuario* 2014, 291-299.
- Merle, A. 2011. La consommation de produits alimentaires locaux: quelques signes encourageants pour son développement. *Les Carnets Pro de Liproco*, (6), 12.
- Mesas, J., y Alegre M. 2002. El pan y su proceso de elaboración. *Ciencia y Tecnología Alimentaria*, 3(5), 307-313.
- Muchnik, J. 2006. Sistemas agroalimentarios localizados: evo-

- lución del concepto y diversidad de situaciones, Ponencia presentada en el III Congreso Internacional de la Red SIAL “Sistemas Agroalimentarios Locales”. España: Universidad Internacional de Andalucía. Recuperado el 16 de diciembre de 2020, de <https://docplayer.es/4111845-Sistemas-agroalimentarios-localizados-evolucion-del-concepto-y-diversidad-de-situaciones-j-muchnik-gis-syal-inra.html>.
- Nardi, M., y Pereira G. 2006. Proximidad territorial y desarrollo local-rural: las ferias francas de la Provincia de Misiones-Noreste Argentino. *Revista Internacional de Desarrollo Local*, 8(1), 51-61.
- North, D. 1995. Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico. México: FCE.
- Ostrom, E. 2000. El gobierno de los bienes comunes. México: UNAM y FCE.
- Olivier, V., y Wallet F. 2005. Filières agro-alimentaires et développement territorial: une lecture des dynamiques de proximités institutionnelles. *Économie et institutions*, (6-7), 75-109.
- Polly, C. 1996. Prácticas y estrategias campesinas de gestión de los riesgos de producción y de los riesgos comerciales en Tuxcacuesco. *In: Bovin, Ph* (coord) *El campo mexicano. Una modernización a marchas forzadas*. México: CEMCA/ORS-TOM. pp: 105-136.
- Poméon, TH., y Fraire J. 2011. SIAL: un Enfoque para el Desarrollo Territorial. México: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- Robinson, L., Siles M., y A. Schmid. 2003. El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro. *In: Atria, R. y M. Siles* (comps) *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL y Michigan State University. pp: 51-113.
- Sanz, J. 2014. Sistemas Agroalimentarios Locales y multifuncionalidad. Un enfoque de investigación en Alimentos, Ciencias Sociales y Territorio. *In: Del Valle, M.* (ed), *El Desarrollo hoy. Hacia la construcción de nuevos paradigmas*. México: UNAM. pp: 87-103.
- Talbot, D., y Kirat Th. 2005. Proximité et institutions: nouveaux éclairages. *Économie et institutions*, (6-7), 9-15.
- Techoueyres, I., y Amilien V. 2005. Produits locaux entre nature et culture: de la ferme voisine au terroir. Entrevista con Bérard Laurence. *Anthropology of food*. Recuperado el 05 de marzo de 2018, de <http://journals.openedition.org/aof/108>.
- Torres, G., y Del Roble M. 2010. Mercados públicos municipales en la ciudad de México. *In: Torres, G., Sanz, J. y Muchnik, J.* (coords) *Territorios rurales. Pobreza, acción colectiva y multifuncionalidad*. México: UNAM. pp: 213-246.
- Torres, G., Sanz J., y Muchnik J. 2010. Territorios, desarrollo rural y capital social. *In: Torres G., Sanz J., y Muchnik J.* (coords) *Territorios rurales. Pobreza, acción colectiva y multifuncionalidad*. México: UNAM. pp: 157-189.
- Tregear, A. 2007. Proximity and Typicity: a typology of local food identities in the marketplace. *Anthropology of food*, S2 (March). Recuperado el 25 de enero de 2018, de <http://journals.openedition.org/aof/438#quotation>.
- Villegas, A., y Cervantes F. 2011. La genuinidad y tipicidad en la revalorización. *Estudios Sociales*, 19(38), 146-164.