



La industria informal del mezcal bacanora

*Vidal Salazar Solano**

*Alejandro Mungaray Lagarda***



Fecha de recepción: noviembre 2007.

Fecha de aceptación: mayo 2008.

* Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo A. C.

Correo electrónico: vidal@ciad.mx

**Universidad Autónoma de Baja California

Correo electrónico: mungaray@uabc.mx

Resumen / Abstract

No obstante que los procesos de producción y comercialización de bacanora han abandonado el estatus clandestino, su evolución se establece en el plano de la informalidad. La producción y comercialización continúa desarrollándose bajo los antiguos esquemas de la prohibición. El ordenamiento de esta industria plantea la posibilidad de elevarla a un primer plano entre las actividades detonantes de desarrollo regional y como la principal fuente de ingresos de miles de familias. El "mercado de la nostalgia", integrado por los consumidores sonorenses de bacanora radicados en Arizona, representa una opción segura para la colo-

Even when the production and commercialization of bacanora is not a clandestine operation anymore, its evolution is still informal. Bacanora's production and commercialization still develop in old prohibitive schemes. In order to organize the industry it is required to take it to the highest level among the regional development activities and as the most important source or income for thousands of families. The "nostalgic market", where Sonoran bacanora consumers living in Arizona are found, is an important option to place a high value product in the market. This market might be the basis to internationalize bacanora's

cación de un producto con un gran valor agregado. Este mercado puede ser la base para el inicio de la internacionalización de la oferta regional, manteniendo también la oferta de bacanora en el mercado regional y local, donde el consumo acusa un importante repunte.

Palabras clave: industria informal, bacanora, mezcal, competitividad.

regional supply, keeping regional and local supply, where consumption is steadily increasing.

Key words: Informal industry, bacanora, mezcal, competitiveness.

Introducción

Durante la época colonial, las actividades mineras y ganaderas de la serranía destacaron como las más trascendentales fuentes de la riqueza del estado de Sonora. Todavía en los principios del siglo XX, el producto de estas explotaciones que fluía hacia los Estados Unidos, era más cuantioso que el producto agrícola de los Valles del Yaqui y del Mayo juntos (Ramírez, 1985). Sin embargo, a partir de la tercera década del siglo XX, el flujo de capitales que durante siglos promovió el fortalecimiento de este patrón de acumulación, encontró en la agricultura nuevas y prometedoras alternativas de inversión. A partir de entonces, las acciones de política económica en Sonora priorizaron el desarrollado de los valles y la costa, relegando el sector primario serrano a un segundo plano. La reducción en los niveles de inversión pública y privada en la economía serrana y la pérdida de dinamismo de sus actividades económicas tradicionales, han impulsado un permanente incremento en los índices regionales de pobreza y una tendencia demográfica negativa que ya desde fines del segundo milenio amenazaba con hacer desaparecer al menos 25 municipios de ese territorio (COESPO, Gobierno del Estado de Sonora, 2006).

No obstante que la minería y las actividades agropecuarias continúan fortaleciendo los agregados económicos estatales, con aportaciones de 12.6% del Producto Interno Bruto y 10% de las exportaciones totales, su desempeño pone de manifiesto que se trata de actividades cuyo liderazgo en la conducción del proceso de acumulación regional debe ser complementado fuertemente con otras actividades. En la búsqueda de alternativas productivas de alto impacto socioeconómico para la sierra sonorensis, que complementen y contribuyan a diversificar el modelo de crecimiento minero-ganadero, diversas iniciativas coinciden en la importancia estratégica que representa el desarrollo de la industria tradicional del bacanora. Lo anterior conformado por la producción, distribución, comercialización y demás actividades formales e informales, sociales, económicas y culturales vinculadas a la elaboración y aprovechamiento de esta bebida espirituosa derivada del procesamiento y destilación del *Agave angustifolia*¹ en su Área de Denominación de Origen (ADOB) y de conformidad con los criterios establecidos en la NOM-168-SCFI-2004.

Entre los aspectos que generan expectativas positivas en cuanto a la implementación de iniciativas de desarrollo en los municipios mezcaleros de la sierra sonorensis, destaca no sólo el que se trate de una actividad con profundas raíces culturales, forjadas al tenor de la persecución de que fueron objeto sus actores durante cientos de años (Salazar, 2007) sino, además, del potencial productivo de su materia prima en la serranía sonorensis. El agave es resistente a la sequía, se beneficia de los climas calurosos y su cultivo prospera con éxito aun en terrenos duros y pedregosos. Estas ventajas regionales se combinan con factores externos asociados a la evolución favorable de la demanda internacional de licores de agave que, desde los años noventa del siglo XX, han superado la capacidad de abasto de las industrias tequilera y mezcalera y han abierto oportunidades a la oferta regional de bacanora.

El estudio inicia con los antecedentes, donde se reflexiona sobre la relevancia que, desde fines del siglo XX, ha cobrado la industria tradicional del bacanora como una oportunidad de desarrollo económico para la región serrana. Posteriormente, son expuestas las principales características del Área de Denominación de Origen del bacanora. El segundo apartado analiza las caracte-

¹ Se le reconocen como sinónimos: *A. vivípara* (Foster, 1992), *A. pacífica trel* y *A. yaquiiana trel*. (Gentry, 1982).

terísticas del comercio de este licor tradicional en sus dimensiones formal e informal. En el tercero se estima la demanda potencial del bacanora en el estado de Sonora. Luego se analiza la relevancia estratégica que para el desarrollo de esta industria representa la demanda, que eventualmente ejercería, el segmento de consumidores sonorenses radicados en el estado norteamericano de Arizona. Por último se presenta un apartado de conclusiones en el que se destacan la oportunidad que posee la industria de capitalizar en su beneficio los frutos del desarrollo tecnológico, técnicas y estrategias de comercialización, entre otras, que durante siglos han incorporado con éxito la industria tequilera y mezcalera. Ello establece una clara posibilidad a la industria tradicional del bacanora de reducir el rezago de conocimientos resultante del prolongado periodo de prohibición a la que estuvo sometida. Asimismo, se destaca la oportunidad estratégica que representa el "mercado de la nostalgia", integrado por los consumidores sonorenses de bacanora radicados en Arizona y que constituyen una opción segura para la colocación de un producto con un gran valor agregado. Este mercado puede ser la base para el inicio de la internacionalización de la oferta regional, manteniendo también la oferta de bacanora en el mercado regional y local, donde el consumo acusa un marcado repunte.

1. Antecedentes

La industria del bacanora en el siglo XX

La diversificada riqueza de bebidas mexicanas derivadas del agave se clasifica en dos grandes grupos (Salazar, 2007): las que se producen a partir de la extracción de azúcares, luego del raspado del tallo (aguamiel y pulque), y aquéllas que provienen del cocimiento de cabezas, tallos y hojas para obtener bebidas destiladas denominadas genéricamente: mezcal. Los mezcales se distinguen, entre otros aspectos, según la región de procedencia, especie o variedad de agave utilizado, técnicas para su procesamiento, métodos de maduración, etc. Así como al bacanora en Sonora, al mezcal se le conoce como comiteco en Chiapas; tequila en Jalisco; raicilla en la región costera de Jalisco, el oeste de Michoacán y Nayarit; tuxca y quitupan en Colima; sihuaquio en Guerrero, turicato en Michoacán y sisal en Yucatán, entre otros. Sin embargo, la Denominación de Origen Mezcal fue apropiada para designar al licor tradi-

cional de la región comprendida por los estados de Oaxaca, Guerrero, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas, conforme a la resolución del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, emitida el 28 de noviembre de 1994.

En el estado de Sonora es posible identificar algunos licores tradicionales como es el caso del sotol, producido en los confines de la serranía, próximos al estado de Chihuahua, o bien, el mezcal de lechuguilla, como se le conoce localmente al destilado de los agaves *palmeri*, *bovicornuta* y *deserti*. Igual ocurre con el destilado de otros agaves como el jaiboli, la tauta etc. El más trascendental en la cultura regional es el bacanora, que se ha distinguido entre los demás licores como el más representativo del estado (Salazar, 2007).

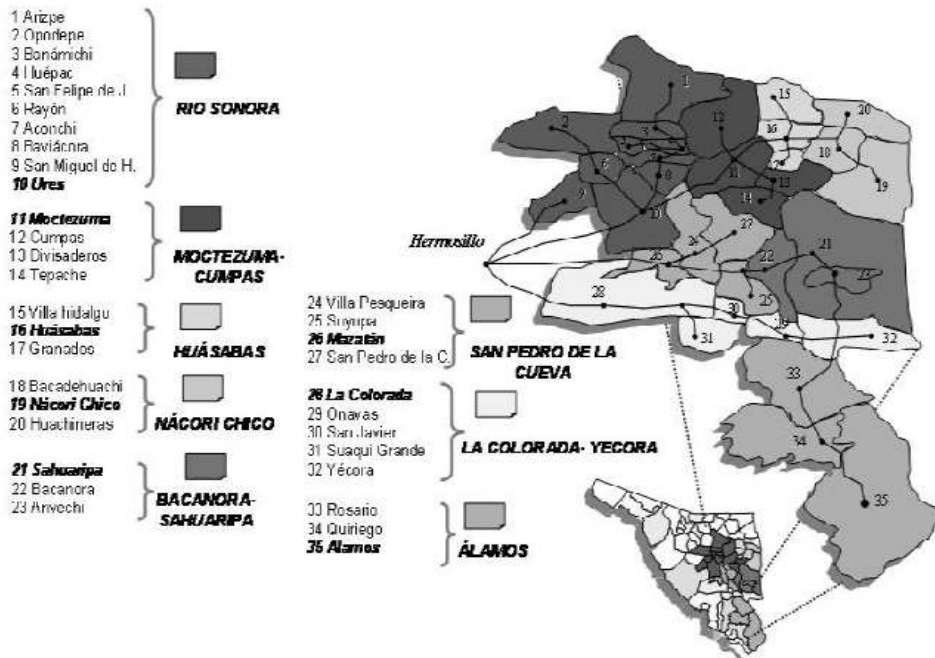
El Área de Denominación de Origen

La producción de bacanora se realiza en 35 municipios que integran su Área de Denominación de Origen Bacanora (ADOB), según resolución publicada el 6 de noviembre del 2000 en el Diario Oficial de la Federación. En este espacio que comprende 48% de los municipios del estado y representa 38% de su territorio, es posible definir ocho regiones conformadas a partir del intercambio de bienes y servicios que por siglos ha tenido efecto en los pueblos que la integran.

La actividad económica en cada región es liderada por un municipio equipado con infraestructura de servicios privados y públicos que atienden a la población de otras comunidades con menor desarrollo relativo y donde se comercian productos y servicios, que fluyen tanto de la sierra como de las ciudades más importantes de Sonora. Estos flujos han promovido durante siglos la generación de una infraestructura de caminos que conforman la red de comunicaciones entre los poblados y dan cuerpo a las rutas o circuitos del comercio del bacanora (figura 1).

La dinámica demográfica de los últimos años confirma la tendencia mostrada desde hace, al menos, medio siglo. Entre 1960 y 1990, la población se mantuvo estancada en poco más de 122,500 habitantes. Sin embargo, en términos relativos, su aportación a la población estatal manifiesta una evolución descendente: en 1960 ésta era de 15.6%; de ahí pasó a 6.7% en 1980, y a 5.4% en el 2000, para después caer a 4.4 % en el año 2005. En este último

Figura 1. Regiones agaveras de la sierra de Sonora



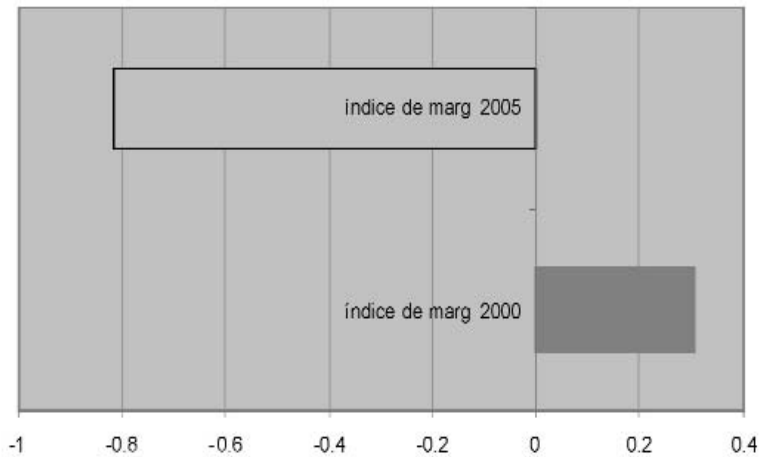
Fuente: Vidal Salazar (2004). *La industria del bacanora: potencialidades para una estrategia de desarrollo local*. Tesis de doctorado, Facultad de Economía, UABC.

año la ADOB albergaba 105,317 individuos, lo cual significa una reducción absoluta respecto al año 2000, cuando sumaba 113,446 habitantes.

Marginación y pobreza

La ADOB, también se caracteriza por su condición de marginación. Además de ser una región donde poco más de la tercera parte de su población de 15 años y más no tienen la educación primaria completa. Ésta vive en localidades atomizadas, donde alrededor de 90% radica en espacios de menos de 5,000 habitantes. Para el CONAPO este grupo de municipios tiene un grado medio de marginación y en promedio ocupa el lugar número 27 en el contexto estatal (CONAPO, 2005). La información de la gráfica 1 indica que los índices de marginación disminuyeron entre el año 2000 y el 2005, sin embargo, continúan

Gráfica 1. ADOB: Índices de marginación 2000-2005



Fuente: INEGI, 2000,2005.

alejados del estatus de marginación baja con que fue definido el estado de Sonora para ese mismo periodo.

En la última década del siglo XX, el acelerado incremento de la pobreza constituyó el fenómeno económico más destacado de esta región: en 1990, 60% de las familias vivían en condición de pobreza; en 1996, la proporción fue de 79.9% de la población (SEDESOL, 2000). En el año 2000, los ingresos del 50% de la población ocupada eran inferiores a dos salarios mínimos (INEGI, 2000), en tanto que la línea estatal de pobreza extrema se establecía en 2.98 salarios mínimos. El incremento de la pobreza regional y su tránsito a una condición extrema en los últimos años, está asociada a las dificultades que ha enfrentado la actividad ganadera regional para acceder a los niveles de eficiencia y rentabilidad que prevalecen en los mercados internacionales y que la relegan a los primeros y menos lucrativos eslabones de la cadena productiva de la carne: la cría del becerro de exportación.

La región se ha caracterizado por la producción de becerros al destete en agostaderos para la exportación. Entre los factores que limitan la productividad de las unidades económicas están el uso irracional de los recursos naturales, la dependencia de insumos externos de alta calidad, especialmente gra-

nos y concentrados cuya poca disponibilidad, acceso y altos precios aumentan los costos de producción, lo que ha disminuido sus nivel competitivo y de rentabilidad.

A estos factores se suma la recurrente sequía que ha afectado al estado de Sonora en las últimas dos décadas. En suma, se trata de un contexto productivo carente de apoyos, escasa tecnología, inadecuado manejo de praderas y selección de razas, alto grado de intermediarismo y deterioro ambiental.

La evolución que guarda la tasa de crecimiento del inventario ganadero bovino, muestra un marcado retroceso en la última década del siglo XX. Éste expresa una reducción de 21% en el hato entre 1993 y el año 2002 (cuadro 1).

Cuadro 1. ADOB: Evolución del inventario ganadero, 1992-2002

Tasas de crecimiento						
Región	1992-1993	1994-1995	1996-1998	1998-2001	2001-2002	1992-2002
Sonora	3	-3	-5	0	-10	-19
Alamos	-15	1	12	-8	-10	-15
Huásabas	-46	-9	-6	4	-10	-56
La Colorada	12	-9	-1	1	-10	-6
Moctezuma	-6	-2	-9	-4	-10	-32
Nácori Chico	-3	-11	-3	17	-10	-16
Río Sonora	7	-7	-5	3	-10	-17
Sahuaripa	-6	0	5	-3	-10	-21
S. Pedro de la C.	0	-8	-6	-5	-10	-24
Total	-5	-5	0	-1	-10	-21

Fuente: INEGI, Anuario Estadístico de Sonora (varios años).

El proceso tradicional de elaboración de bacanora

La industria del bacanora, pese a las dificultades que históricamente han condicionado su desarrollo, permanece entre las estrategias de supervivencia de miles de familias. En la actualidad se estima que más de tres mil productores se dedican a destilar este licor en la entidad, generando una producción anual de 240 mil litros cuyo valor supera los 36 millones de pesos. Estos individuos han desarrollado tecnologías y formas organizativas adaptadas a la lógica de una fuente de ingresos complementarios, pero en términos generales

carecen de un esquema de organización social del trabajo, prácticas de integración y especialización productiva, mecanismos formales de difusión de conocimientos, abasto de materia prima e insumos, maquinaria, equipo y servicios logísticos, entre otros.

El proceso de producción de bacanora contempla varias etapas, algunas de ellas (selección, recolección y jima del agave) son realizadas en campo; el resto tienen lugar en la vinata. La vinata consiste en un establecimiento rudimentario, equipado con un horno o malla de cocimiento, fosa o barranco para fermentar, un tren de destilación y varios recipientes metálicos con capacidad de 200 litros (figura 2). El procedimiento se compone de las siguientes fases.²

Figura 2. Equipo artesanal de destilación y condensado de mezcal



Vinata del rancho Tepúa, propiedad del Sr. Roberto Contreras M., Aconchi, Sonora, Foto del M. C. Teodoro Cervantes.

² La exposición detallada de este proceso se puede consultar en Salazar (2004).

- A. Recolección / selección de agave: se seleccionan las plantas que alcanzan por lo menos ocho años de edad.
- B. Jimado. Proceso de eliminación de la corteza de las piñas o cabezas del mezcal.
- C. Cocimiento o Tatema de las "piñas" (corazón del agave). Una vez que fueron jimadas las "piñas", se colocan en un horno natural, que consiste en una excavación circular formando un gran recipiente recubierto de piedra y lodo. Previamente se calientan rocas con leña hasta alcanzar el "rojo vivo". El proceso de cocimiento se cumple de dos a cuatro días.
- D. Machuca. La "piñas" cocidas son pulverizadas, generalmente, a mazazos o golpes. El producto es dispuesto en recipientes con agua para iniciar su fermentación.
- E. Fermentación. Proceso por el cual los azúcares contenidos en el mosto se convierten en alcohol etílico. Para ello se aprovecha la presencia de levaduras, hongos microscópicos que se encuentran de forma natural en las "piñas" cosidas de mezcal.
- F. Destilación y condensado. Consiste en calentar los mostos fermentados de agave para que sus componentes más volátiles pasen a estado de vapor. Éstos son devueltos a un estado líquido mediante condensación por enfriamiento, para obtener un alcohol natural, homogéneo y de alta calidad.
- G. Estandarización. Proceso mediante el cual un vinatero experimentado combina el producto obtenido en las diferentes etapas del destilado hasta determinar la calidad del bacanora.
- H. Envasado.

La tecnología desarrollada para la destilación de agave se ha mantenido sin cambios notables, prácticamente desde su introducción al territorio sonorenses por los colonizadores españoles. Un aspecto que es común a las condiciones de las vinatas, es su antigüedad. Generalmente estos establecimientos han sido heredados de padres a hijos por varias generaciones y su mantenimiento se reduce a la inspección y servicio de mantenimiento al tren de destilación, eliminar fugas en los pozos de fermentación o "barranco", sustituir plásticos, limpieza general, etc.

Fue a partir de la década de los años noventa cuando tuvo efecto un decreto que autorizaba la producción y comercialización de bacanora, luego de más de setenta años de proscripción. Le fueron incorporadas modificaciones al proceso de elaboración, quizá la más trascendental es la incorporación de un molino de fabricación doméstica que se utiliza en sustitución del procedimiento de "machuca". Otras modificaciones son el empleo de tambos metálicos para sustituir a los tradicionales contenedores de cobre y con frecuencia un radiador de automóvil o tractor, en reemplazo de la serpentina de cobre.

2. Los flujos del comercio del bacanora

Las rutas del comercio de bacanora

El comercio de bacanora se establece en dos dimensiones: una formal y otra informal. La primera tiene efecto con arreglo a los lineamientos de la Ley de Alcoholes reformada en 1992. La segunda se da al margen de toda normatividad y vigilancia de las instituciones. Esta condición de informalidad se fortaleció durante siglos a partir de los constantes cambios que a su estatus legal le han asignado las autoridades a la largo de la historia económica regional (Salazar, 2007). Sin embargo, ha sido crucial la persecución de sus actores infringida por la promulgación de la "Ley Seca" en 1915, caracterizada por actos extremos de autoritarismo. A partir de ese periodo, la producción de bacanora se lleva a cabo desde los barrancos y los lugares de más difícil acceso a la serranía, pero su comercialización se desarrolla exitosamente, apoyándose en las rutas tradicionales del comercio ganadero serrano, y refuerza su estatus como producto típico asociado a los valores de la cultura y las tradiciones regionales.

El comercio informal del bacanora

El claudestinidad al que durante largo tiempo estuvo sometida la industria del bacanora, condicionó a sus actores a sobrevivir evadiendo todo tipo acción gubernamental regulatoria. Ese es uno de los aspectos que mejor caracterizan la manera de actuar de los productores luego de su reincorporación a la legalidad en la última década del siglo XX. Así, siguieron desarrollando sus actividades asumiendo que no están sujetas a ningún tipo de normatividad hacen-

daria, de salud, ambiental, etc. Bajo tales condiciones continúan abasteciendo, tanto la demanda regional/nacional, como a la procedente de algunos estados de la unión americana como Arizona y California.

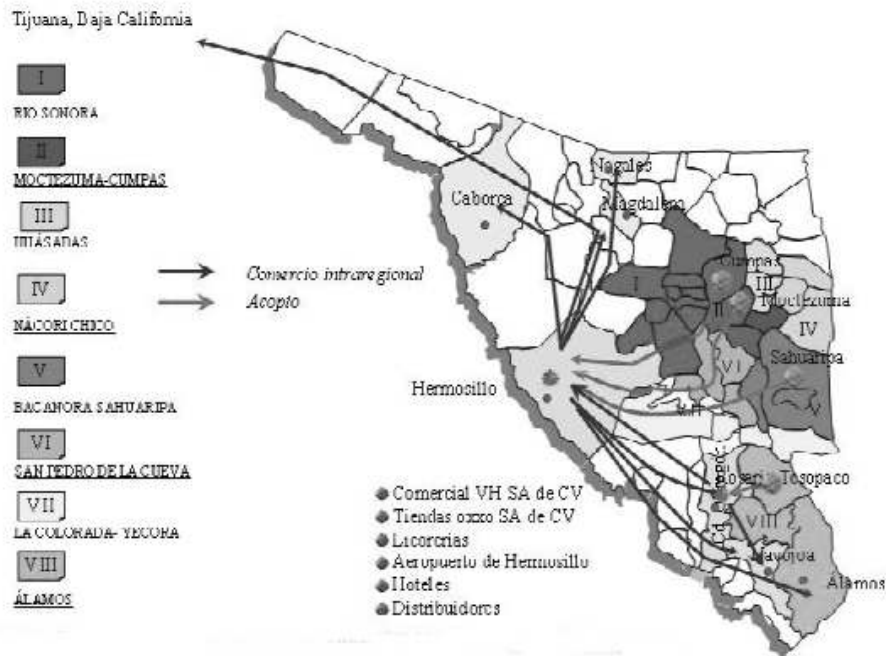
Como se aprecia en la figura 3, las regiones que presentan un mayor dinamismo en su oferta comercial son Moctezuma, San Pedro de la Cueva, Sahuaripa y Álamos. La primera encuentra un importante destino para su licor en los municipios de Cananea, Nacozeni y Hermosillo. Además, abastece parte de la demanda de Arizona a través de los puertos fronterizos de Agua Prieta, Naco y Nogales. Las regiones San Pedro de la Cueva y Sahuaripa proveen principalmente el mercado de consumidores en Hermosillo y en menor medida al de Guaymas y Empalme, Sonora, así como al vecino estado de Arizona, a través de la frontera de Nogales. Por último, la región Álamos mantiene el principal rol en el abasto a los consumidores de Navojoa y Obregón. Sin embargo, los consumidores de estas ciudades obtienen bacanora proveniente de otros puntos de la sierra con las cuales se encuentran relativamente bien comunicados, como es el caso de Yécora, Rosario Tesopaco e incluso San Pedro de la Cueva. Por su parte, las regiones de Huásabas y Nácóric Chico proveen al mercado local, sin embargo en alguna medida también abastecen a los consumidores de Cananea Nacozeni y Hermosillo.

Los productores ofertan bacanora en todas las épocas del año, especialmente en la celebración de Semana Santa, fiestas patrias, verbenas y ferias tradicionales. Durante estas festividades muchos sonorenses retornan a la sierra desde los distintos lugares a donde han emigrado. Además de otros puntos del estado de Sonora y México, los visitantes provienen de los estados norteamericanos de Arizona y California y aprovechan su estancia para abastecerse del licor que les resulta muy difícil obtener en los lugares donde radican permanentemente. El producto es comercializado a granel, a un precio que fluctúa actualmente entre 150 y 200 pesos el litro o bien de 600 a 800 pesos el galón.

Modalidades del comercio informal

El comercio informal del bacanora tiene efecto tanto en el campo como en las ciudades y presenta diversas modalidades, entre las que destacan:

Figura 3. Flujo del comercio informal del bacanora



Fuente: Vidal Salazar Solano, et al. (2005). *La industria mezcalera en la sierra de Sonora: construcción de una estrategia de desarrollo local*. Hermosillo, Sonora, CIAD A. C.- Consejo Regulador del Bacanora.

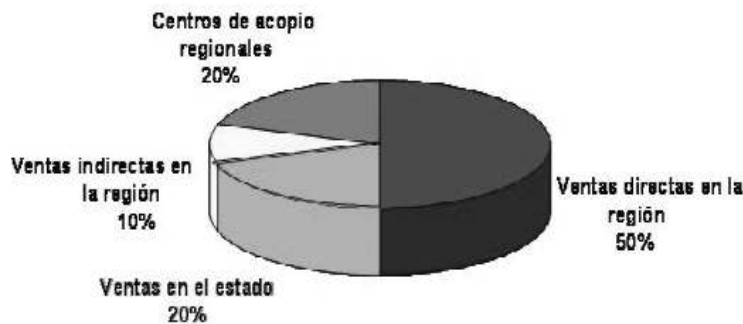
Ventas directas. Esta forma de comercialización se efectúa ya sea en la vinata o en el domicilio del productor. Constituye la fuente de ingresos fundamental, no sólo porque mantiene al cliente cautivo, sino además porque bajo esta vía comercializa 50% del licor que produce.

Ventas indirectas. Son efectuadas por pequeños distribuidores que adquieren el mezcal en rancherías distantes; lo compran a bajo precio a productores empobrecidos. De acuerdo a la información de la gráfica 2, bajo esta modalidad es comercializado 10% de la producción.

Ventas informales en espacios urbanos. Tienen efecto en grandes asentamientos poblacionales, donde operan pequeños distribuidores, frecuentemente emparentados con productores, para quienes la venta del producto constituye un ingreso extra que fortalece la economía familiar. Bajo esta modalidad es comercializado 20% del producto.

Aprovisionamiento en centros de Acopio. Otra forma la constituyen las ventas directas o indirectas que se realizan en los centros de acopio de mezcal establecidos desde hace algunos años en la sierra. Es posible apreciar en el ánimo de los productores que los centros de acopio constituyen la última opción para vender su mezcal. La razón es el reducido precio pagado durante el año 2007 de alrededor de 80.00 pesos por litro. El 20% de la producción que se comercializa se vende a los centros de acopio que las empresas envasadoras mantienen en la sierra.

Gráfica 2. Destino de las ventas del bacanora

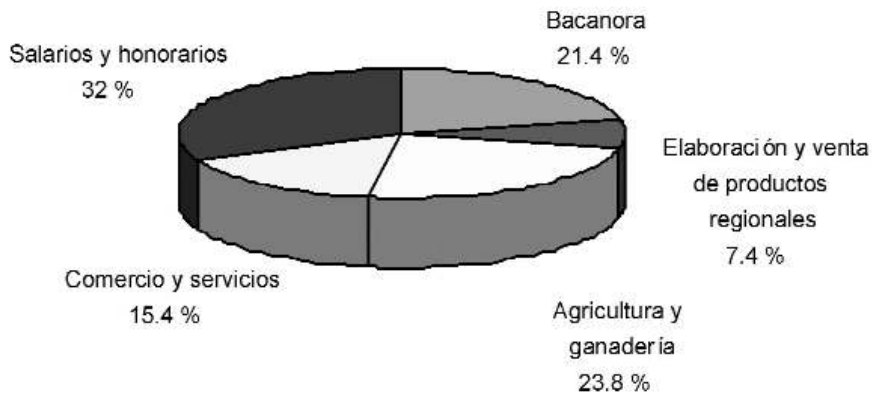


Fuente: Vidal Salazar Solano et al. (2005) *La industria mezcalera en la sierra de Sonora: construcción de una estrategia de desarrollo local*. Hermosillo, Sonora, CIAD, A. C.- Consejo Regulador del Bacanora y Vidal Salazar et al. (2003) *El comercio regional de Bacanora y sus mercados potenciales*. SIMAC, CIAD, A. C.

A medida que los ingresos de los productores se han reducido como efecto de la crisis económica en el campo, éstos han recurrido a una mayor producción de mezcal y, en consecuencia, a la sobreexplotación del inventario de *A. angustifolia* en la sierra sonorense. El fenómeno explica que muchos destiladores empleen agave de diferentes variedades e incorporen otras prácticas de adulteración que permitan aumentar la producción (Juvera, 1998).

Los actores que participan en el comercio informal generalmente son individuos en condiciones de pobreza que operan bajo el régimen de la economía campesina. Sus ingresos proceden de diversas actividades productivas, entre las cuales han cobrado una gran importancia los originados en la economía del bacanora. De acuerdo a la información de la gráfica 3, es posible establecer que las prácticas relacionadas con esta actividad constituyen la tercera

Gráfica 3. Principales fuentes de ingresos de las familias agaveras



Fuente: Vidal Salazar Solano et al. (2006). *La industria mezcalera en la sierra de Sonora: construcción de una estrategia de desarrollo local*. CIAD, A. C.- Consejo Regulador del Bacanora y Vidal Salazar et al. (2003) *El comercio regional de bacanora y sus mercados potenciales*, SIMAC, CIAD, A. C.

fuente más significativa del ingreso familiar y no obstante que en ningún caso fueron identificados productores o distribuidores cuyos ingresos dependieran exclusivamente de las ventas de licor, sí fue posible corroborar que los campesinos mezcaleros consideran esta fuente de ingresos como la más segura.

El comercio formal del bacanora

No obstante la expedición del decreto que da origen a la Norma Oficial Mexicana del Bacanora (NOM-168-SCFI-2004) y su publicación en el Diario Oficial de la Federación, el 14 de diciembre del 2005, sus criterios no han sido adoptadas por lo actores de esta industria. La situación continuará así hasta que la Secretaría de Economía -a través de la Dirección General de Normas-publique el aviso de que existe la infraestructura necesaria para llevar a cabo la evaluación de conformidad con la norma, tal como lo expresa el artículo único transitorio de la misma. Bajo estos condicionamientos operan quienes podrían ser denominados "actores formales" de la industria, quienes se ape-

gan a la llamada Norma Voluntaria, NOM-120-SSA1, así como a los reglamentos derivados de la Ley de Alcoholes, aprobada por el H. Congreso del Estado de Sonora en junio de 1992, el Código Sanitario del estado de Sonora y a la normatividad hacendaria federal vigente, entre otras disposiciones legales.

En este ámbito se tiene identificada la operación de tres empresas: Bacanora de Sonora S.A. de C.V. propietaria de la marcas Puro Chuqui y 300 años de Hermosillo Sonora; Industrial Comercial de Hermosillo S.A. de C.V., con la marca Bacanora de Sonora establecida en Sahuaripa y la empresa Bebidas Regionales S. de R. L., con la marca Bacanora Pascola, de Ciudad Obregón, Sonora (figura 4).

Bacanora de Sonora S.A. de C. V.

La actividad de esta empresa remite al envasado del bacanora que se obtiene a través de un centro de acopio establecido en la región Sahuaripa. Mantiene su presencia en el mercado a través de un sólo establecimiento ubicado en la ciudad de Hermosillo, cuyo giro se complementa con la comercialización de otros productos típicos regionales. La bebida se ofrece para su venta bajo dos marcas, una denominada "Puro Chuqui", consistente en un licor "blanco" envasado en botellas de vidrio transparente, en capacidades de 50 mililitros; de 375 mililitros y $\frac{3}{4}$ de litro. El bacanora reposado expendido con la marca 300 años es ofrecido en botella transparente de $\frac{3}{4}$ de litro, empacada en estuche de madera de pino obscura con bisagras de metal, que logra promover una imagen de alta calidad, también es dispuesto en el mercado en botellas de 50 mililitros (sin estuche).

Las botellas selladas con tapones de plástico están etiquetadas con la leyenda "100% Agave Bacanora" en el caso del licor "blanco" y "100% Agave Bacanora Reposado", en lo que respecta al licor "reposado". Ambas modalidades hacen constar en su etiqueta que se trata de un producto que contiene 40° de alcohol y sus botellas poseen un marbete expedido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Este producto es envasado de origen en la Hacienda Tres Magueyes establecida en el municipio de Bacanora, Sonora. El proceso está respaldado con infraestructura adecuada para el filtrado de impurezas.



Industrial Comercial de Hermosillo, S. A. de C. V.

Es la empresa con mayor presencia en el mercado formal y constituye el ejemplo más ilustrativo acerca de las características y alcances del comercio del bacanora. Distribuye un licor de 42° de alcohol bajo la marca "Bacanora de Sonora". Éste es comercializado acudiendo a diversas presentaciones encaminadas a impactar grupos específicos de consumidores, diferenciados según su nivel de ingreso y preferencias.

Una de sus presentaciones se orienta a satisfacer a un público selecto de turistas y consumidores que disponen de altos ingresos. El producto se ofrece en una botella de un cuarto de litro, litro y litro y medio, empacada en caja de encino con bisagras de piel. Asimismo se ofrece bacanora "reposado" en botella de tres cuartos de litro, orientado a satisfacer la demanda de consumidores más exigentes.

La característica de bacanora reposado (la graduación en la concentración de alcohol baja de 42° a 38°) se la otorga un proceso de almacenamiento en barricas de roble blanco, en el cual se le asigna un periodo de 90 a 120 días.

Sistemas de control de calidad

La compañía que respalda la marca Bacanora de Sonora considera haber logrado procedimientos de control de calidad que incluyen el establecimiento de una relación formal con los productores que la proveen. Las prácticas de control de calidad tienen efecto en su centro de envasado, los puntos de acopio e incluso en las vinatas de los productores.

En las vinatas los procedimientos son monitoreados por el encargado del centro de acopio. La tarea consiste en inspeccionar la materia prima y asegurar que el proceso de destilación logre "su punto" sin adulteraciones. Posteriormente se recurre a evaluaciones realizadas en laboratorios, cuyo resultado detalla los niveles de acidez y contenido de alcoholes, entre otros indicadores.

Bebidas Regionales S. de R. L. M.

Es la empresa con menor tiempo de operación en el mercado formal del bacanora. Su estrategia está enfocada a posicionarse a mediano plazo en los mercados, a base de obtener un indiscutible reconocimiento a la calidad óptima de su licor ofertado bajo la marca pascola a un público muy exigente y dispuesto a pagar un sobreprecio por ella.

Su producto ingresa al mercado bajo la marca Pascola, y posee un solo proveedor de mezcal que opera en el municipio de Rosario Tesopaco, quien es, al mismo tiempo, asociado de la firma. Los anterior asegura, por un lado, ofertar licor doblemente destilado con Agave angustifolia seleccionado y, por el otro, que éste no sea resultado de mezclas en frío originadas en diversos procesos de destilación y cuya práctica está prohibida en la NOM del bacanora.

Obedeciendo a la tipología de bacanora establecida en la Norma Oficial, los productos ofertados son: Bacanora Blanco, Oro, Reposado y Añejo, embotellados únicamente en presentaciones de tres cuartos de litro.

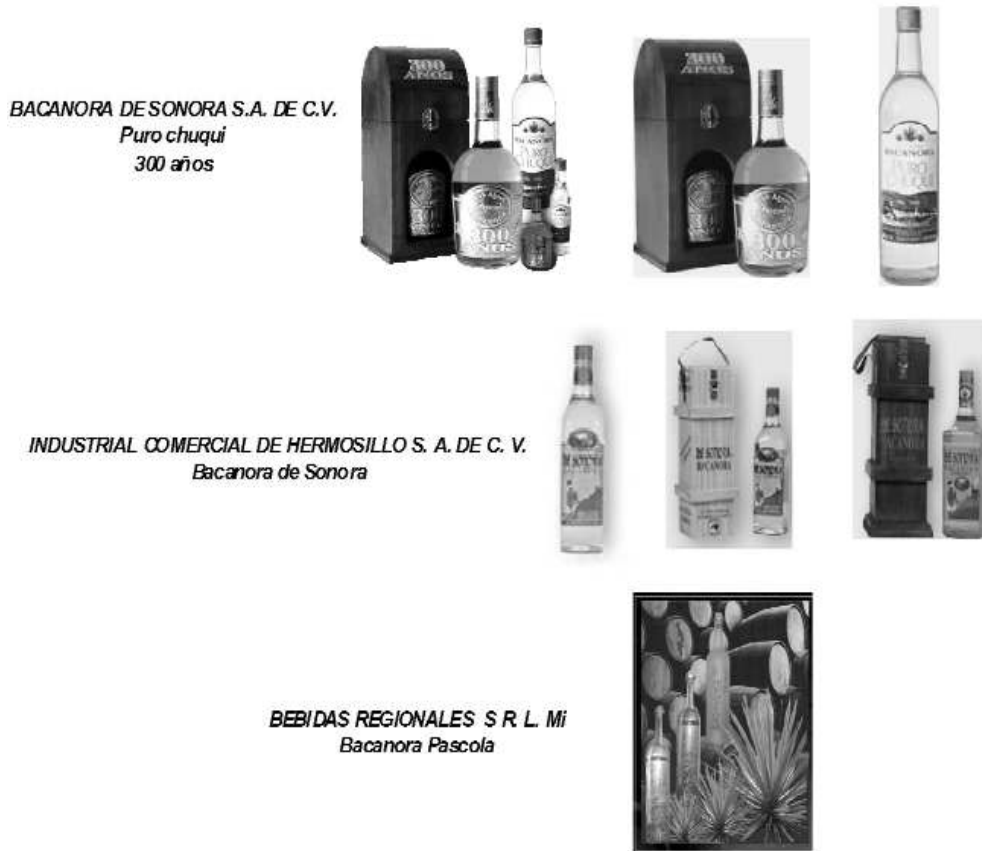
Este producto no es envasado en el Área de Denominación de Origen, sino en Ciudad Obregón; aspecto a señalar entre las debilidades de la empresa en su interés de dar cumplimiento estricto a la NOM del bacanora, aun antes de que sea decretada su obligatoriedad. Sin embargo, su proceso de doble filtrado se halla respaldado con infraestructura adecuada para garantizar un producto libre de impurezas, que posteriormente es envasado y etiquetado manualmente.

Los flujos del comercio de bacanora y sus canales de distribución

El comercio de bacanora encuentra su periodo más intenso durante los meses de octubre a marzo, cuando se presenta la demanda invernal. A partir de fines de marzo y hasta mayo tiene lugar una demanda media. Durante los meses de junio, julio y agosto la demanda declina y la producción también, debido a la temporada de lluvias. El volumen captado en los meses invernales por la empresa Industrial Comercial S.A. de C.V. es de 3,000 litros mensuales, lo que representa un volumen comerciable de 18,000 litros durante el invierno.³

³ Entrevista al Lic. Gabriel Astiazarán. Director General de la empresa Industrial Comercial de Hermosillo, S. A. de C. V.

Figura 4. Marcas de bacanora

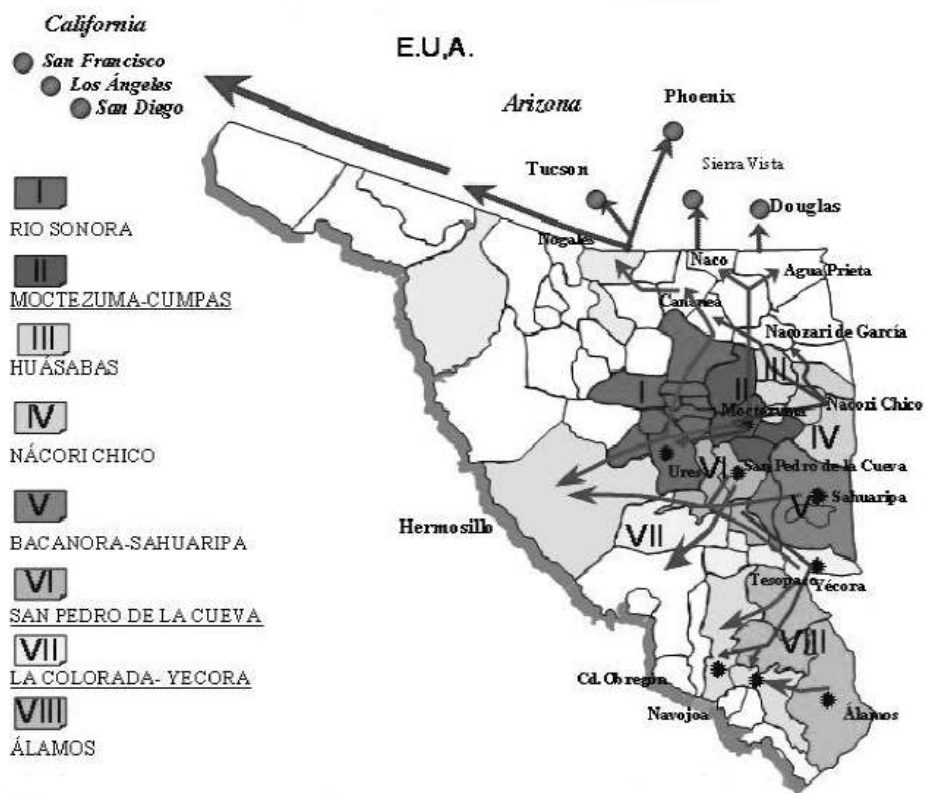


El flujo formal de bacanora, tiene su origen en los productores tradicionales de las regiones Moctezuma y Sahuaripa. Los principales municipios dedicados a esta actividad son Bacanora, Sahuaripa, Moctezuma y Cumpas. La ciudad de Hermosillo constituye el centro de distribución que organiza el flujo de bacanora hacia las ciudades de Álamos, Obregón, Navojoa, Magdalena, Nogales, Caborca y Tijuana B.C. El 50% del bacanora envasado se distribuye en Hermosillo, 25% se destina a Álamos y Navojoa, y 25% restante se comercializa en Nogales y Magdalena Caborca y Tijuana. Los principales canales de distribución están conformados por la Cadena OXXO, S.A. de C.V. y la cadena de supermercados Comercial VH, S.A. de C.V., así como por restaurantes, tien-

das de vinos y licores y pequeños establecimientos ubicados en aeropuertos y hoteles (figura 3).

Las empresas envasadoras de bacanora se disponen a capitalizar la experiencia de la industria tequilera en el mercado internacional, enfocando su oferta a los consumidos de habla hispana radicados dentro de los Estados Unidos. Una estrategia consiste en introducirse a ese mercado con apoyo de los servicios de comercializadoras norteamericanas de tequila establecidas en California y Arizona. Se prevé que la distribución de bacanora se lleve a cabo

Figura 3. Flujo del comercio formal del bacanora



Fuente: Vidal Salazar Solano et al. (2005) *La industria mezcalera en la sierra de Sonora: construcción de una estrategia de desarrollo local*. Hermosillo, Sonora, CIAD, A. C.- Consejo Regulador del Bacanora.

en tiendas de autoservicio al estilo de *Southwest*, *Fry's* o *American Food* en Arizona, donde los grupos hispanos y en particular los mexicanos habitualmente efectúan sus compras.

El flujo "técnico" de una empresa distribuidora de bacanora

Las empresas acopiadoras, envasadoras y comercializadoras de bacanora establecen un flujo de sus productos que estructura su funcionamiento desde los centros de acopio hasta sus puntos de venta. Este flujo "técnico" es representativo de la empresa Comercial de Hermosillo S.A. de C.V. (figura 6). Sin embargo, no presenta variantes importantes en relación al resto de empresas que operan en el mercado formal del bacanora.

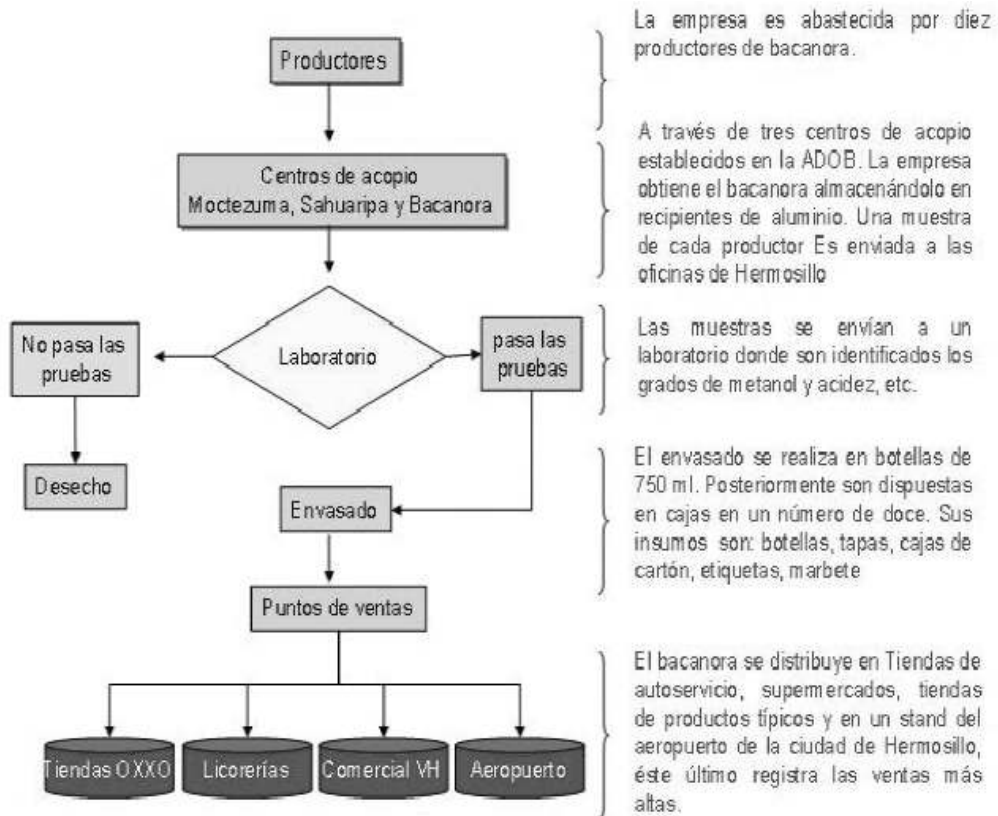
La empresa cuenta con diez productores de licor que abastecen su centro de acopio ubicado en Sahuaripa. Ahí es almacenado hasta que se autoriza su pago, previo proceso de verificación en la ciudad de Hermosillo. El pago se realiza en efectivo si el volumen no excede a 25 litros; en caso contrario el pago se puede retrasar más de una semana. El bacanora se transporta a Hermosillo a una planta envasadora equipada con maquinaria para embotellar en recipientes de vidrio, los cuales son sellados con tapas de plástico, etiquetados e identificados con un holograma o marbete de la Secretaría de Hacienda. Las botellas son distribuidas en cajas de cartón con capacidad para 12 unidades.

3. La demanda de bacanora en Sonora y Arizona

La falta de una estrategia efectiva de planeación de la cadena agave-tequila, ha propiciado crisis recurrentes en esta industria. Los actores de la cadena productiva han carecido de una visión estratégica que se superponga a intereses particulares.

Las decisiones de los productores de agave son dominadas por sus percepciones de corto plazo sobre el mercado de materia prima vulnerando las expectativas de crecimiento industrial. El fenómeno explica por qué entre 2001 y 2002 la reserva de agave disminuyó en 22%, lo que impactó no sólo negativamente la producción industrial en 10%, sino también sus exportaciones, las

Figura 6. Flujo técnico de la industria del bacanora



Fuente: elaboración propia con base en información proporcionada por la empresa Comercial de Hermosillo S. A. de C. V.

cuales cayeron por debajo de los envíos registrados entre 1995 y 1996 (Consejo Regulador del Tequila, 2004).

Durante la última década la oferta tequilera redujo su presencia en el mercado de tequila 100% agave; se orientó más bien hacia al mercado de licores mixtos. Sólo las marcas de tequila más importantes mantuvieron sus estándares de calidad. Lo anterior representa una oportunidad para otros licores elaborados a partir de agave que se encuentran en posibilidad de complementar la oferta tequilera en el segmento del mercado de licores 100% de agave.

Sin duda, ese fenómeno abre la oportunidad al bacanora de constituirse en una bebida alternativa al tequila. Adicionalmente, este licor posee elementos

que lo hacen preferible entre quienes lo consumen. Sus características *sui generis* constituyen un potencial para acceder a los mercados internacionales, no como sustituto del tequila, sino como un licor identificado a partir de sus propiedades organolépticas.

Algunos de los elementos que caracterizan el patrón de homogeneidad entre el bacanora y el tequila son entre otros:

- Su materia prima básica es el agave
- Comparten algunas características de sabor y olor
- Contenido similar en grados de alcohol
- Su elaboración y consumo se identifican con las tradiciones mexicanas
- Reconocimiento como bebidas típicas mexicanas con Denominación de Origen y Norma Oficial.

Los sonorenses migrantes y la demanda de la "nostalgia"

La migración de la población mexicana en edad laboral, asociada a la búsqueda de mejores oportunidades de vida promueve un complejo sistema de crecimiento demográfico en los Estados Unidos. En el año 2000, alrededor de 8.5 millones de personas nacidas en México residían en ese país. Se trata de individuos de 15 a 44 años de edad. A tal población se le suman los estadounidenses de ascendencia mexicana, lo que arroja un total de 23 millones de personas vinculadas fuertemente a la cultura mexicana (CONAPO, 2001).

La presencia de población de ascendencia sonorense radicada en Arizona se estimaba en el año 2000 en alrededor de 216,891 personas, para el año 2005 se incrementó a 425,107 individuos (cuadro 2).

Cuadro 2. Estimación de la población sonorense en Arizona, 1992-2000

Años	Población total en Arizona	Mexicanos en Arizona	Población de ascendencia sonorense en Arizona
1992	3,665,228	616,195	34,384
2000	5,130,632	1,065,578	216,891
2005	5,939,292	1,723,000	425,107

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de US Census Bureau, 2000; Lozano, 1998, CONAPO, 2005, EMIF (varios años).

Esta población configura un importante mercado de consumidores de productos y servicios concordantes con su filiación cultural, por lo tanto, constituyen una fuente de oportunidades para la colocación de productos típicos mexicanos como dulces, alimentos, artesanías, licores, etc. Las posibilidades crecen en la medida que sea posible identificar y cuantificar segmentos de población con patrones culturales específicos.

Consumo y demanda potencial de bacanora por sonorenses en Arizona

En la definición de los patrones que determinan la demanda potencial de bacanora en Arizona, se parte de la hipótesis de que sus características organolépticas e histórico-culturales asociadas a su producción y consumo, lo convierten en un producto alternativo a otros licores elaborados a partir de la destilación de agave, como es el caso del tequila.

Estos licores pueden ser considerados sustitutos, por lo que las observaciones que se obtienen de las preferencias de los consumidores de alguno de ellos son válidas para definir los patrones de demanda del otro.

Es posible identificar una demanda permanente de bacanora por la población de ascendencia sonorense que radica en aquella región, lo que explica la existencia del contrabando "hormiga" que permite colocar 15% de la producción regional de bacanora en Arizona (Salazar, 2006). Es por lo anterior que cuando hablamos de demanda potencial nos referimos al componente formal de ese mercado aún insatisfecho.

Para efectos de estimar las características de los consumidores de licor de la población de ascendencia sonorense radicada en Arizona, se parte de la consideración de que la población sonorense que ha emigrado a Arizona lleva consigo patrones culturales muy arraigados, fenómeno que influye decisivamente en sus prácticas tradicionales de consumo. Por ello es factible determinar algunas de las principales características de ese segmento de población, a partir de los parámetros obtenidos en los resultados de la Encuesta Percepciones del Consumo de Bacanora en Hermosillo (PECOBAH) realizada en el año 2003.

Los resultados indican que en la ciudad de Hermosillo, 48% de la población mayor de 21 años consume alcohol.⁴ De ésta, 33,197 individuos (22%) son bebedores de bacanora. Su consumo promedio mensual es de 0.5 litros lo que arroja un volumen de 16,598 litros consumidos mensualmente y 199, 182 litros anuales.

En el estado norteamericano de Arizona, el segmento de la población de origen sonorense que cumple con la edad mínima para consumir alcohol, según la legislación estadounidense, es de 258,040 individuos. De ellos, 48% (123,859 individuos) bebe licor. Los resultados de la encuesta PECOBAN indican que sólo 22% de los sonorenses consumidores de alcohol bebe bacanora.

Aplicando esta proporción al segmento de la población sonorense radicada en Arizona, se tendría que alrededor de 27,249 personas consumen bacanora. Si éstos mantienen el consumo promedio de sus paisanos sonorenses de medio litro mensual, se tendría una demanda potencial de 13,624 litros mensuales (cuadro 3).

Cuadro 3. Consumo potencial de bacanora por sonorenses en Arizona, 2005

Población de ascendencia sonorense en Arizona	425,107	100%
Sonorenses en Arizona mayores de 21 años*	258,040	60.7%
Consumidores de bebidas alcohólicas**	123,859	48% de los sonorenses mayores de edad radicados en Az.
Consumidores de bacanora***	27,249	22% de los sonorenses consumidores de bebidas alcohólicas radicados en Az.
Consumo mensual (lts.)*	13,624	\$ 300.00 / ha/año

* Según INEGI (2007) 60.7% sonorenses poseen más de 20 años de edad.

** De acuerdo a los resultados de PECOBAN 48% de los sonorenses mayores de edad consume alcohol,

• Los resultados de PECOBAN indican que la proporción de sonorenses consumidores de alcohol que demandan bacanora es de 22%

• El consumo per cápita mensual de bacanora es de 0.5 litros (PECOBAN)

Notas: (*) Población mayor de 20 años.

Fuente: elaborado con base en US Census Bureau 2000, Lozano, F. 1997, Distilled Spirits Council of the United States 2005. <http://www.discus.irg/> Vidal Salazar (2003) Encuesta percepciones en el consumo de bacanora en Hermosillo, Sonora, 2003 (PECOBAN), INEGI (2005) Resultados del Censo Nacional de Población.

⁴ La legislación mexicana autoriza el consumo de alcohol a la población mayor de 18 años, sin embargo, este trabajo sólo contempla población de ese segmento que tiene 21 años de edad y más. Lo anterior es a fin de homogenizar los segmentos consumidores de alcohol en Sonora y Arizona.

Otro componente de la demanda potencial de bacanora en Arizona lo conforma el consumo de licores destilados de agave, que demanda la población de origen sonorense que radica en Arizona.

Como se mencionó, el tequila y el mezcal son productos que comparten diversas características organolépticas, de tal forma que es fácil suponer que la oferta de bacanora se puede orientar a satisfacer la demanda de un mercado de consumidores de tequila que no es plenamente satisfecha en el mercado norteamericano. Si a ello se le suma que el producto alternativo (bacanora) que se ofrece a aquel consumidor es de una calidad similar al que demanda (tequila) y que además lo identifica culturalmente de manera más específica, podremos asumir que estos consumidores estarían más motivados a elegir bacanora sobre cualquier otro mezcal, incluyendo el tequila.

El límite del mercado potencial está marcado por las cantidades de tequila y otros mezcales distintos al bacanora que consume la población de origen sonorense radicada en Arizona. Para realizar tal estimación se recurrió nuevamente a la extrapolación de algunas características de la población sonorense consumidora de alcohol, obtenidas de la encuesta PECOBAN. De acuerdo a esas estimaciones, 48% de los sonorenses mayores de 21 años consumen tequila a razón de 0.6 litros mensuales en promedio.

En Arizona radican 123,859 individuos arraigados a la cultura sonorense. De los 131,814 sonorenses o descendientes de sonorenses radicados en Arizona que consumen bebidas alcohólicas, 48% (59,452 individuos) consumen tequila. Si éstos mantienen el consumo promedio de sus paisanos sonorense de 0.6% litros mensuales, tendremos una demanda de 35,671 litros de mensuales de tequila, monto que representaría a su vez la demanda potencial de bacanora (cuadro 4).

De acuerdo a los resultados anteriores, las cifras globales nos indican que la demanda potencial de bacanora 100% agave de los sonorenses radicados en Arizona, reclama una oferta aproximada de 49,295.4 litros mensuales. El 27.6% de este potencial constituye prácticamente el mercado internacional cautivo de la industria. Este componente de la demanda está ligado a los patrones culturales que han promovido durante siglos su consumo entre los sonorenses y que son conservados por la población en los lugares a donde emigra para constituirse en los factores que impulsan el "mercado de la nostalgia".

Cuadro 4. El consumo de tequila de los sonorenses radicados en Arizona, 2002

Sonorenses en Arizona mayores de edad*	258,040
Sonorenses en Arizona que beben	123,859
Consumidores de tequila	59,452
% que consume tequila	48%
Consumo mensual de bacanora (lts.)*	35,671

Notas: (*) Población mayor de 20 años.

Fuente: elaborado con base en US Census Bureau 2000, Lozano, F. 1997, Distilled Spirits Council of the United States 2005.

<http://www.discus.irg/> Vidal Salazar *2003) Encuesta percepciones en el consumo de bacanora en Hermosillo, Sonora, 2003 (PECOBAH), INEGI (2005) Resultados del Censo Nacional de Población.

Cuadro 5. Demanda potencial de bacanora en Arizona ejercida por los consumidores de ascendencia, 2005 (mensual)

Demanda	Consumidores	Litros	%
Demanda por bacanora	27,249	13,624	27.6
Demanda por tequila	59,452	49,295.4	72.4
Total	83,701	62,919	100

Fuente: elaborado con base en US Census Bureau 2000, Lozano F. 1997, Distilled Spirits Council of the United States 2005. <http://www.discus.irg/> Vidal Salazar *2003) Encuesta percepciones en el consumo de bacanora en Hermosillo, Sonora, 2003 (PECOBAH), INEGI (2005) Resultados del Censo Nacional de Población.

Otro componente de la demanda potencial corresponde al consumo de tequila de los sonorenses radicados en Arizona, y representa 72.4% de las potencialidades comerciales, pero al propio tiempo, constituye quizás el mayor reto dentro de una eventual estrategia de expansión comercial, por encima de lo que podríamos considerar la demanda regular de bacanora (cuadro 5).

Las potencialidades de la demanda de bacanora rebasan con mucho al segmento de población de ascendencia sonorense. Asumiendo que el tequila, el bacanora, o cualesquier otro licor derivado de la destilación de agave, pueden ser considerados sustitutos entre sí, entonces, tendremos que asumir también que las observaciones que se obtienen del análisis de las preferencias de los consumidores de alguno de ellos son válidas para definir los patrones de demanda de los otros. Es por estas razones que la demanda potencial por

bacanora, incluiría eventualmente, no sólo los volúmenes que de los licores sustitutos demandan los consumidores de origen sonoreense, sino, además, todo el licor obtenido de la destilación de agave que demandan los consumidores arizonenses, independientemente de su condición étnica.

Para atender ese mercado y posicionarse en él, esta industria tendría que transformarse, asumiendo el reto de sostener una visión estratégica que asuma que debe competir contra un producto de gran tradición y cuya capacidad competitiva se sustenta en una de las cadenas productivas más dinámicas de Latinoamérica. Sin embargo, ante tal posibilidad la industria del bacanora se apoyaría en la identificación de su producto con los patrones culturales de un segmento de consumidores proclives a los valores socio-históricos regionales. Deberá además inducir un programa de desarrollo sustentable en el Área de Denominación de Origen del Bacanora considerando al menos tres elementos:

- Sustentabilidad productiva, para apoyar la diversificación de la actividad productiva como una estrategia para contrarrestar el alto índice de especialización primario-ganadero que hace que la región sea vulnerable y muy sensible a los cambios naturales y/o la volatilidad de precios;
- Sustentabilidad social, que apoye una mayor equidad social y la elevación del nivel de bienestar. Como ha quedado manifiesto, la región constituye la zona con los mayores índices de marginación y pobreza del estado;
- Sustentabilidad ambiental, que apoye la regeneración y el mejor aprovechamiento de los recursos naturales haciendo frente a los altos índices de sobre pastoreo y erosión.

Las características del mercado del bacanora relativas al tamaño, preferencias del consumidor, estructura de costos, nivel de precios y demanda internacional potencial, sugieren un futuro promisorio. No obstante, el mejoramiento en sus condiciones productivas y de comercio, así como una adecuada política que promueva su formalización y posicionamiento en el mercado internacional, son condiciones necesarias para hacer de ella el motor del desarrollo económico de una importante porción del territorio sonoreense.

El cuadro 6 resume los elementos del análisis estratégico de la industria del bacanora.

Cuadro 6. Análisis FODA del componente comercialización

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de fuera de trabajo entrenada • Bajo costo de la fuerza de trabajo • Mercado de consumidores regionales • Creciente interés científico en la industria • Definición de un área de Denominación de Origen • Existencia de NOM para el Bacanora • Estructuración de un Consejo Regulador de la industria del bacanora • Arraigo Cultural a la economía del Bacanora • Posibilidad de adptar la experiencia del mezcal y del tequila a la economía del Bacanora 	<ul style="list-style-type: none"> • Nula organización de los productores • Escaso grado de formalización de la actividad • Materia prima limitada y de difícil adquisición • Producto con calidad heterogénea • Infraestructura productiva rudimentaria • Prevalencia de comercio informal • Ausencia de un plan de manejo de R. naturales • Retrazo en proceso de aplicación de la NOM • Limitada cultura empresarial
Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Resistencia histórica de la industria tradicional del Bacanora a la acción pública • Proliferación nacional de licores de agave • Desconfianza de productores tradicionales al enfoque político de las acciones del gobierno • Incertidumbre en la disponibilidad de materia prima • Proliferación de un producto de mala calidad • Reproducción de los esquemas de informalidad en las empresas 	<ul style="list-style-type: none"> • Surgimiento de la universidad de la serranía • Creciente demanda mundial por licores de Agave • Incremento de la demanda urbana por bacanora • Proyección positiva de la demanda de sonorenses radicados en el extranjero • Ambiente político favorable a la economía del Bacanora • Certidumbre en la viabilidad del proyecto

Fuente: Vidal Salazar et al. (2003).

Conclusiones

No obstante que los procesos de producción y comercialización de bacanora han abandonado el estatus clandestino, su evolución se establece en el plano de la informalidad que amenaza el futuro de la industria. La producción y comercialización continúa desarrollándose bajo los antiguos esquemas de la prohibición. La diferencia fundamental es que ahora esta actividad se desenvuelve a más alta escala y llega a un mayor número de consumidores. El resul-

tado es la proliferación de un producto cuya calidad no corresponde a las expectativas de algunos consumidores, lo que representa un grave riesgo para una industria que aún no se encuentra en posibilidades de "defenderse".

La producción de *A. angustifolia* es propicia en toda la ADOB. Se trata de una planta particularmente resistente a la sequía, que se beneficia de los climas calurosos y es afín al terreno duro y pedregoso, propio de los agostaderos, lo que hace factible su producción a gran escala en un enorme territorio. Los aspectos anteriores hacen consecuente el esfuerzo de impulsar el desarrollo de una actividad que se nutra de los mismos elementos (climáticos hidrológicos, etc.) que representan una amenaza para otras iniciativas productivas, como es el caso de la ganadería.

La industria del bacanora, pese a las dificultades que históricamente han condicionado su avance, permanece entre las estrategias de supervivencia de miles de familias. Éstas han desarrollado tecnologías y formas organizativas adaptadas a la lógica de una fuente de ingresos complementarios. La derogación de la prohibición de la producción de bacanora plantea la posibilidad de elevar la actividad al primer plano entre las fuentes de ingreso. Esa posibilidad encuentra empatía en las comunidades serranas, la sociedad civil, las diferentes instancias de gobierno y la comunidad científica.

La industria del bacanora, por su similitud a las industrias mezcalera de Oaxaca y tequilera de Jalisco, está en plena oportunidad de ser beneficiada por los desarrollos tecnológicos, mercado de consumidores y técnicas y estrategias de comercialización desarrollados durante siglos por aquellas industrias. Lo anterior le brinda la posibilidad de acortar el rezago tecnológico, promovido por la prohibición a estuvo sometida por largo tiempo.

En la definición de los patrones que determinan la demanda potencial de bacanora destacan sus características organolépticas y socioculturales que lo convierten en un producto alternativo al tequila. En la práctica, ambos mezcales pueden ser considerados sustitutos, por lo que las observaciones que se obtienen del análisis de las preferencias de los consumidores de alguno de ellos son válidas para definir los patrones de demanda del otro. En el caso del bacanora su demanda está ligada a los patrones culturales que han promovido durante siglos el consumo entre los sonorenses y que son conservados por la población aún en los lugares a donde emigra, como parte de los factores que impulsan el llamado "mercado de la nostalgia". Ello permite suponer que

eventualmente la oferta de bacanora puede complementar el segmento de la demanda de tequila que no es plenamente satisfecha en el mercado norteamericano en Arizona. Si a ello se le suma que el bacanora ofertado será de calidad similar al tequila y que adicionalmente corresponde a la filiación regional cultural del demandante, podremos suponer que eventualmente estos consumidores tendrían importantes motivaciones para elegir bacanora sobre el tequila u otro mezcal.

Bibliografía

- COESPO (2005) *Diagnóstico sociodemográfico de Sonora*. Gobierno del Estado de Sonora.
- CONAPO (2005) Secretaría de Gobernación. *Comunicado de prensa 13 / 06*, México, D. F. Miércoles 12 de abril. www.CONAPO.gob.mx
- Consejo Regulador del Tequila (2004) *Informe de actividades*. www.crt.org.mx
- Distilled Spirits Council of the United States (2005) <http://www.discus.org/>
- Gentry, H. S. (1982) *Agaves of Continental North America*. Tucson, Arizona, The University of Arizona Press.
- INEGI (1997) *Indicadores de la migración en México*. Panorama sociodemográfico. (ENADID), México, D.F. pp. 29-34 y 49-67,
- INEGI (1980, 1990, 2000 y 2005) *Censos Generales de Población y Vivienda*.
- Juvera, J. M. (1998) *Bacanora, historia y proceso en Cumpas, Sonora: historia de la vida cotidiana*. Virgilio López Soto (coord.), Hermosillo, Sonora, Sociedad Sonorense de Historia.
- Hopkins, A. (1991) *La relación de Philips Segesser. Correspondencia familiar de un misionero en Sonora en el año de 1737*. Hermosillo, Sonora, México, Edición y traducción de Armando Hopkins D.
- Lozano, F. (coord) (1993) *Sonorenses en Arizona: proceso de formación de una región binacional*. Tucson, Arizona, Gobierno del Estado de Sonora-Mexican American Studies & Research Center, The University of Arizona.
- Macías, A. (2002) *El cluster en la industria del tequila en Jalisco, México*. Guadalajara, Centro Universitario del Sur, Universidad de Guadalajara, pp 1-24.
- Núñez, L. (2001) *La producción de mezcal bacanora: una oportunidad económica para Sonora*. Hermosillo, CIAD, A.C.
- Ramírez, J. C. (1985) "Historia económica de Sonora, 1929-1984. Tiempos de Ajuste" en *Historia General de Sonora*. Tomo V., Gobierno del Estado de Sonora, 1985, pp.19-33.
- Salazar, V. (2007) "La industria del bacanora. Historia y tradición de resistencia en la sierra sonorenses" en *región y sociedad, revista de El Colegio de Sonora*. Vol. XIX, núm. 39, mayo-agosto, Hermosillo, Sonora, pp. 105-133.
- (2003) *El comercio regional del bacanora y sus mercados potenciales*. Hermosillo, Sonora, SIMAC-CIAD, A.C.
- (2004) *La industria del bacanora: potencialidades para una estrategia de desarrollo local*. Tesis de doctorado, Facultad de Economía, UABC.

- Salazar, V., J. C. Gaytán, C. G. Borbón y Y. Borbón (2006) *La industria mescalera en la sierra de Sonora: construcción de una estrategia de desarrollo local*. Hermosillo, Sonora, CIAD- Consejo Regulador del Bacanora.
- SEDESOL (2000) *Medición de la pobreza en México al año 2000*. Hermosillo, Sonora, Comunicados, Comunicación Social.
- U.S. CENSUS BUREAU (2000) Department of Commerce Economics and Statistics Administration.