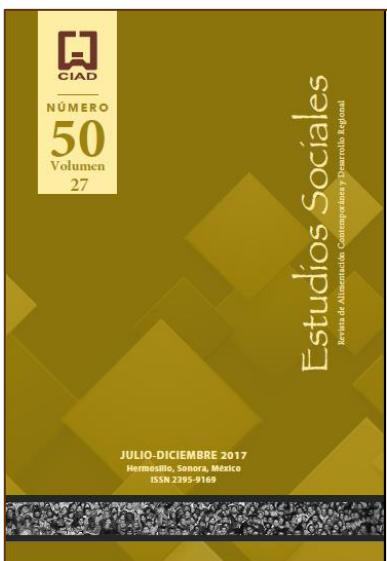


Estudios Sociales

Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo regional

Número 50, volumen 27. Julio-diciembre de 2017

Revista electrónica. ISSN: 2395-9169



**El sistema de producción del brócoli
desde la perspectiva del campo social
de Pierre Bourdieu**

**The broccoli production system
from the perspective of the social field
of Pierre Bourdieu**

DOI: <http://dx.doi.org/10.24836/es.v27i5.487>

Juan Maldonado-Montalvo*
Javier Ramírez-Juárez*
José Arturo Méndez-Espinoza*
Nicolás Pérez-Ramírez*

Fecha de recepción: 30 de marzo de 2017.

Fecha de envío a evaluación: 30 de marzo de 2017.

Fecha de aceptación: 5 de mayo de 2017.

*Colegio de Postgraduados.

Autor para correspondencia: Juan Maldonado Montalvo
Dirección electrónica: montalvo_2003@yahoo.com.mx
Programa Estrategia para el Desarrollo Agrícola Regional
Boulevard Forjadores de Puebla. Núm. 205
Santiago Momoxpan, Municipio de San Pedro Cholula.
Puebla, México. C.P. 72760
Tel. (222)2-85-14-42, 285-14-45, 285-14-47, ext. 2017, 2016.

Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A. C.
Hermosillo, Sonora, México

Resumen

Objetivo: analizar el juego y estrategias que establecen los actores sociales por la disputa del capital económico, lo que es fundamental para la reproducción social de las Unidades de Producción Familiar y de quienes forman parte del campo social del brócoli de las localidades de Los Reyes de Juárez y Palmarito Tochapa del valle de Tepeaca, Puebla, México. Metodología: se utilizó la técnica de investigación de “Estudios de casos”, entrevistando a pequeños productores, comercializadores, técnicos y funcionarios de las instituciones públicas y privadas. Resultados: éstos indican que las pequeñas unidades de producción familiar deciden entrar al juego por la lucha del capital económico, bajos sus propios riesgos, en la que el precio determinó su salida temporal. El 73% de sus inversiones están destinadas a la compra de agroquímicos, provocando con esto altos costos de producción. Limitaciones: en el campo social del brócoli las unidades de producción familiar no solamente encuentran limitante en la esfera de la exportación, sino también en la asistencia técnica, carencia de recursos económicos para la innovación técnica tecnológica y acceso a recursos financiero. Conclusión: en el campo social del brócoli, los agentes y las unidades de producción familiar operan en un ámbito del territorio y del espacio social construido en el que establecen relaciones sociales de producción, unidas a la posesión de una red duradera de relaciones institucionales, que les permite entrar y salir del juego, así como luchar por el capital económico.

Palabras clave: desarrollo regional; campo social; estrategia; territorio; espacio; brócoli.

Abstract

Objective: The objective was to analyze the game and strategies, established by social actors for the dispute of economic capital. This had been fundamental for the social reproduction of Unidades de Producción Familiar (UPF) (Family Production Units), and those who are part of the social field of broccoli in the localities of Los Reyes of Juarez and Palmarito Tochapa of the valley of Tepeaca, Puebla, Mexico. Methodology: The research technique of "Case Studies" was used, interviewing small producers, marketers, technicians and officials of public and private institutions. Results: Results indicate that the family production units decide to enter the game, by the struggle of economic capital, under their own risks, in which the price determined their temporary exit. About 73% of its investments are destined to the purchase of agrochemicals, causing with this high costs of production. Limitations: In the social field of broccoli the family production units are not, only limited in the sphere of export; its limitations are reflected from technical assistance, lack of economic resources for technical technological innovation and access to financial resources. Conclusions: In the social field of broccoli, the agents and the family production units operate within a territory and social space built in which establish social relations of production, coupled with the possession of a lasting network of institutional relations, which allows them to enter and leave Of the game as well as fight for economic capital.

Keywords: regional development; social field; strategy; territory, space; broccoli.

Introducción

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, en México, se diversificó y amplió el sector hortofrutícola. En 2016 representó el 8.7% de las exportaciones agroalimentarias. México es uno de los principales países exportadores de hortalizas frescas y congeladas hacia Estados Unidos. En ese marco, el brócoli ha tenido un auge importante. En los últimos treinta años, la superficie sembrada se incrementó a un ritmo de 13.8% (Sagarpa, 2011); en 2016, se cultivó en 17 estados de la república en 31,853 hectáreas. Los estados que destacan son: Guanajuato, Puebla, Michoacán, Jalisco, Sonora y Aguascalientes. El destino de las exportaciones es, principalmente, los Estados Unidos de América, Japón, República de Costa Rica y Canadá (Siap, 2016). Las exportaciones fueron por \$61.05 millones de dólares.

El brócoli es una hortaliza originaria del Mediterráneo y Asia Menor. En Italia, Libia y Siria se recolectaron los primeros ejemplares de esta planta proveniente de las coles y las coliflores. El cultivo del brócoli se asienta en zonas con climas templados y en suelos ricos en materia orgánica. Desde el punto de vista nutricional, aporta grandes cantidades de minerales, proteínas y vitaminas (Cesaveg, 2001). El brócoli tiene una alta demanda de mano de obra para su cultivo y por los empleos generados en empresas procesadoras, distribuidoras, comercializadoras y exportadoras (Bujanos, Marín y Galván, 1993). La demanda de trabajadores es superior a la de otros cultivos, por ejemplo, el cultivo del brócoli requiere de 76 jornales, mientras el maíz 17.25 jornales en promedio por hectárea (Sagarpa-Siap, 2010: 33).

La producción de brócoli es realizada, generalmente, por grandes unidades productivas empresariales, entre las que destacan: Marvil Premium Produce (Dolores Hidalgo, México), Agroindustria Campos (Tantoyuca, México), Red Gold Seeds, S. A. de C. V. (Los Mochis, México), Productos de Hortalizas del Bajío, S. A. de C. V. (Naucalpan de Juárez, México), Exportadora San Antonio, S. A. de C. V. (Villagrán, México), Brócoli en San Pedro García (Cd. de México). Empero, la producción también es realizada por pequeños productores de agricultura familiar, quienes, a diferencia de las grandes empresas, enfrentan diversos desafíos técnicos, económicos e institucionales para su viabilidad productiva y reproducción social.

El debate sobre la situación y viabilidad de la agricultura familiar cobra relevancia en este trabajo, al considerar que la pequeña agricultura familiar aún está vigente y que, a pesar de sus limitantes, han incursionado en el mercado global. A partir de la década de los años 1970 el debate en México sobre la “agricultura familiar” se ha enfocado en el tema de la permanencia y funcionalidad de esta forma de producción (Yúnez, Cisneros y Meza, 2013: 1 y), desde esta perspectiva las Unidades de Producción Familiar (UPF) no han sido excluidas de la lógica de los nichos económicos en los que han formado parte de la recomposición del mundo rural.

El brócoli, cultivado por la agricultura familiar, es un aporte al sistema agroalimentario nacional e internacional, en el que intervienen las cadenas de autoservicios, comercializadores y distribuidores. Con el cultivo, la agricultura familiar se ha especializado y mercantilizado y se ha insertado en el vaivén del mercado regional e internacional. El cultivo del brócoli, por pequeños productores de agricultura familiar, se observa en el estado de Puebla donde, en los últimos años, se ha incrementado la superficie sembrada al pasar de 1,600 hectáreas en 2005 a 2,422 en 2016. El brócoli se cultiva, principalmente, en el valle de Tepeaca.

La introducción del brócoli en el valle de Tepeaca fue a inicios de la década del 2000, favorecida por la construcción del sistema de pequeño riego (Ramírez y Christian, 2011: 178). La producción de brócoli ha llevado a la UPF a la especialización y la mercantilización, así como a la interacción y negociación con diversos agentes sociales que intervienen en el sistema productivo y de comercialización. De tal manera, que la investigación tiene como objetivo analizar, el juego y estrategias que establecen los actores sociales por la disputa del capital económico, siendo fundamental para la reproducción social de las UPF, y de quienes forman parte del campo social del brócoli de las localidades de Los Reyes de Juárez y Palmarito Tochapa dos de las principales localidades productoras de hortalizas del valle de Tepeaca, Puebla, México.

La investigación recurre al método cualitativo para entender las características de los procesos de relaciones sociales de producción, la lucha por el capital económico y las estrategias que utilizan los agentes para apropiárselo. Se abordó como un estudio de caso, con el propósito de registrar la conducta de las personas involucradas en el fenómeno

estudiado (Yin, 1989). En el trabajo de campo se realizaron cincuenta entrevistas a productores de la agricultura familiar, diez reuniones con productores bajo la modalidad de “grupo focal”, diez entrevistas a técnicos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (Sagarpa). Los entrevistados fueron seleccionados bajo la técnica bola de nieve, como método de muestreo no probabilístico.

Los resultados fueron procesados a través del análisis del discurso y contexto, que se definir como *la estructura que involucra las propiedades o atributos de la situación social que son relevantes en la producción y comprensión del discurso* (Van Dijk, 1992); los datos numéricos fueron procesados en el sistema Excel Windows 10. El trabajo se divide en cinco apartados, el primero se refiere al campo social y su implicación en el estudio de la agricultura familiar; en el segundo se caracteriza el valle de Tepeaca; en el tercer apartado se presenta los agentes que participan en el campo social, en el cuarto apartado el campo social del brócoli como campo de lucha y en el quinto las conclusiones.

El campo social y su implicación en la agricultura familiar

La perspectiva analítica del trabajo parte de considerar que en el sistema productivo del brócoli intervienen varios agentes sociales con intereses económicos opuestos, que se disputan el excedente económico que genera el sistema. Las interacciones constituyen, analíticamente un campo social, el cual es considerado como: *Campo de luchas dentro del cual los agentes se enfrentan, con medios y fines diferenciados según su posición en la estructura del campo de fuerza, contribuyendo de este modo a conservar o transformar su estructura* (Bourdieu, 2002: 52, retomado de Guerra, 2010:398).

Bourdieu recurre a la metáfora del juego para dar una primera imagen intuitiva de lo que entiende por campo: este sería un espacio de juego relativamente autónomo, con objetivos propios a ser logrados (*enjeu*), con jugadores compitiendo (a veces ferozmente) entre si y empeñados en diferentes estrategias según su dotación de cartas y su capacidad de apuesta (*capital*), pero al mismo tiempo interesados en jugar porque “creen” en el juego y reconocen que “vale la pena jugar” (Giménez, 2002: 6-7). El campo social también se entiende como una construcción analítica en la que se designa un conjunto específico y

sistemático de relaciones sociales; se trata de una especie de sistema que permite trasladar el análisis social a la dinámica de relaciones que se desarrollan en la práctica.

Desde esta óptica, la comprensión de los procesos socioculturales solo es posible si se establecen los puentes metodológicos que articulen los niveles estructurales de la sociedad con las prácticas particulares de los actores, en una relación dialéctica. Por lo tanto, una representación estructural de la sociedad es pertinente solo si constituye un primer momento del proceso de investigación y análisis, ya que por sí sola no permite la comprensión del sentido social de los actos individuales o grupales en escenarios específicos (Vizcarra, 2002: 56).

El campo social se mantiene o se transforma, por los enfrentamientos entre las fuerzas que los integran. En opinión de Bourdieu, todo campo es un lugar de lucha, cuyo objetivo de los agentes que participan es alcanzar el reconocimiento y un mayor capital económico. El campo social es un sistema de relaciones entre agentes sociales que intercambian información, establecen acuerdos, cooperan, negocian, establecen conflictos. Al adoptar una perspectiva analítica de campo social y relacional es pertinente precisar y conceptualizar el capital social, capital económico y Unidad de Producción Familiar, como analíticos en el estudio. El capital social remite a abordar las relaciones de cooperación y ayuda mutua que establecen las UPF en su reproducción social y lucha por el capital económico. El capital económico está en disputa por los agentes sociales que participan en el campo social. La UPF son los agentes sociales de interés de estudio, en términos de la posibilidad de apropiación del capital económico.

El capital social, en opinión de Bourdieu, puede ser considerado como un atributo de los grupos sociales, colectividades y comunidades. Para efecto del presente trabajo, el capital social es, *el agregado de los recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones institucionalizadas de reconocimiento mutuo* (Bourdieu y Wacquant, 1995:248). La definición supone una serie de elementos como: 1) pertenencia a un grupo, 2) que dicho grupo posea propiedades comunes, 3) que el grupo esté unido por vínculos relativamente permanentes y estables. El volumen de capital social dependerá, entonces, de la extensión de la red de vínculos que se movilizan y del capital económico cultural o simbólico que cada uno de los actores posea, sin que esto signifique una suma de capitales. El capital económico *es directa e inmediatamente convertible en dinero, y resulta especialmente indicado para la institucionalización en forma de derechos de propiedad* (Bourdieu, 2001:135).

Una unidad de producción familiar debe ser aquella cuya superficie es suficiente que garantiza suministrar alimento todo el año; la explotación del predio deberá depender directamente de la fuerza de trabajo familiar; la ubicación de la UPF debe coincidir con el lugar de vivienda; la mayor proporción del ingreso debe provenir de la UPF y la mayor parte de la producción debe ser comercializada (Ramírez, Sánchez y Montes, 2015: 117)

Por otra parte, el campo social tiene una expresión territorial; es donde las cosas y agentes establecen las relaciones y ejercitan el poder, la subordinación y la dominación. Así, el campo social del brócoli es un campo de fuerza, impulsando a las UPF y a agentes a adoptar estrategias cuyo fin es perpetuar y redoblar su dominación, definido por el volumen y la estructura del capital específico que poseen. Los elementos señalados son pertinentes para el establecimiento de nuestro objeto de estudio, nutrida por las evidencias empíricas de los agentes sociales que forman el campo social del brócoli, en especial de las pequeñas unidades de producción familiar, que resisten en un contexto de lucha, negociación y subordinación en una economía de mercado.

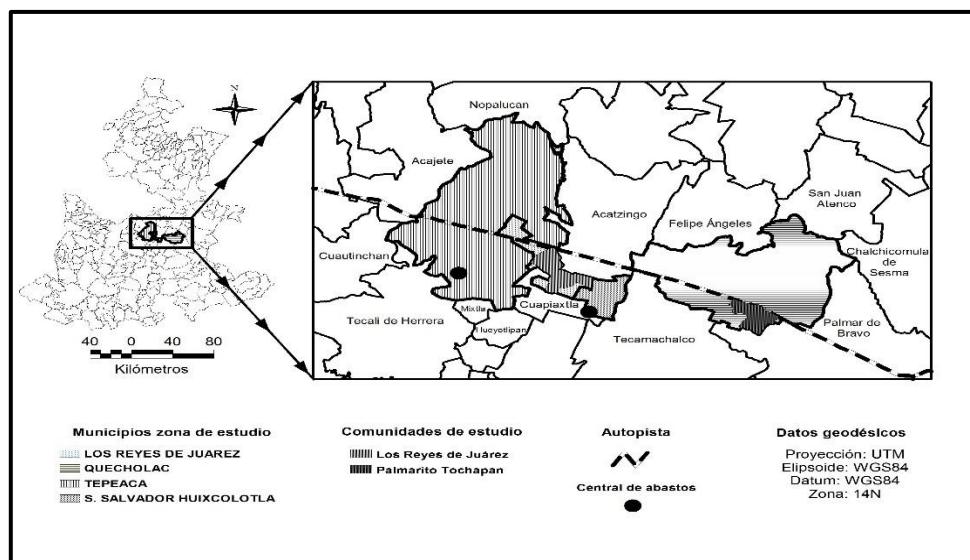
El valle de Tepeaca y la producción de brócoli

El valle de Tepeaca se encuentra a una altitud media de 2,160 msnm, pertenece al eje neovolcánico, constituido por formaciones menores como cerros, lomas y cañadas con pendientes del 6 al 12%, en las partes más altas con más de 25%. Delimita al norte con las estribaciones meridionales de la Malinche, al sur con la sierra del Tentzo; al oeste con los llanos de San Andrés y al oeste con el valle de Puebla. El clima es templado subhúmedo con lluvias en verano, con una precipitación media anual de 800 mm. Los suelos son mayoritariamente cambisoles, en menor medida litosoles, fluvisoles, y feozem, estos últimos son suelos fértils, presentes en una extensa zona del centro y noreste del valle.

Una de las características del valle es la existencia de grandes áreas dedicadas a la agricultura de riego, localizadas y concentradas al sur. Las áreas de temporal, cubren el centro y noreste del valle. En la figura 1 se muestra la localización del área de estudio en la que se aprecia la ubicación geográfica de las localidades de los Reyes de Juárez y Palmarito Tochapa. Estas localidades tienen una ubicación geográfica estratégica por su cercanía a la central de Huixcolotla, dedicada al comercio de hortalizas, y la conectividad con la autopista Puebla-Veracruz. *En el valle de Tepeaca, con la ampliación del área de regadío, los*

campesinos han impulsado la recomposición de la agricultura, desplazando la tradicional producción de cereales, especialmente maíz sin abandonarla por completo, por las hortalizas que les permiten mejores ingresos (Ramírez y Christian, 2011:182-187).

Figura 1. Localización del área de estudio



Fuente: elaboración propia.

La introducción y expansión del brócoli en el valle de Tepeaca inició por las condiciones propicias de clima, temperatura, tipo de suelo, disponibilidad de agua de riego y adaptabilidad del cultivo. Otras condiciones que favorecieron la expansión del cultivo fueron: una demanda creciente, infraestructura productiva como carreteras, centrales de abastos y empresas empacadoras. En 2010, en Puebla, se sembraron 1,200 hectáreas de brócoli, de riego y temporal y, para el 2014, se incrementaron a 1,981 hectáreas. En las localidades de estudio, entre 2010 y 2014, la superficie sembrada casi se triplicó (véase cuadro 1.).

Cuadro 1. Superficie, rendimiento, producción y precio del brócoli en Los Reyes de Juárez y Palmarito Tochapa 2010-2014

| Año | Superficie (ha) | | Rendimiento (t/ha) | Producción (t) | Precio (\$/t) | VDP |
|------|-----------------|-----------|-----------------------|-------------------|------------------|----------|
| | Sembrada | Cosechada | | | | |
| 2010 | 187 | 182.0 | 9.4 | 1,722.3 | 2,734.1 | 4,748.1 |
| 2011 | 269 | 159.5 | 8.3 | 1,373.0 | 1,716.7 | 2,357.0 |
| 2012 | 328 | 177.0 | 9.0 | 1,659.9 | 2,364.4 | 3,924.6 |
| 2013 | 352 | 352.0 | 10.2 | 3,630.0 | 3,054.5 | 11,087.8 |
| 2014 | 545 | 442.0 | 8.9 | 3,904.0 | 2,644.2 | 10,322.9 |

VDP= Valor de la producción en miles de pesos.

Fuente: elaboración propia a partir de información del Siap 2010-2014.

Como se observa en el cuadro 1, existe variación en las hectáreas sembradas, en la producción y en el rendimiento. Éstas obedecen principalmente a siniestros por exceso de lluvia en los años 2011 y 2014. El valor de la producción es una expresión del capital económico generado por el sistema productivo, que estará sujeto a lucha y estrategia por su apropiación por los agentes del campo social del brocoli.

Los agentes participantes en el campo social del brócoli

En el campo social del brócoli participan los agentes sociales que lo dinamizan. Entre éstos están las UPF, proveedores de bienes y servicios agrícolas, intermediarios locales, empresas comerciales y empresas empacadoras y exportadoras. Las características principales de los agentes son las siguientes:

1. *Unidad de producción familiar (UPF).* Son poseedores de tierras de riego y/o temporal, cuya propiedad es ejidal y privada. El promedio de los predios es de 5 hectáreas, empero la diversidad puede ir de 0.25 a 10 hectáreas, generalmente se destinan entre 0.25 a 5 hectáreas para el cultivo del brócoli. La calidad de la tierra varía puede ser: arenosa que no retiene la humedad, tepetate y con poca profundidad de tierra y humedad con profundidad. Es notorio que los terrenos agrícolas no son homogéneos; existen por lo regular los tres tipos de calidad de la tierra en un solo predio, en la que las UPF realizan dos ciclos productivos. La disponibilidad de fuerza de trabajo familiar oscila de dos a diez personas, de acuerdo con el ciclo sociodemográfico. El sistema de producción es intercalado (brócoli, coliflor, acelga,

calabacita, zanahoria y ejotes). En la preparación del suelo, la mayoría de las unidades de producción renta tractor o yunta; las herramientas que utilizan para las prácticas agrícolas son: pala, azadón, pico, cuchillo, canasto y amarrador. En la producción y recolección del brócoli ambos procesos requieren de mano de obra externa por lo que las UPF contratan de uno a dos jornaleros agrícolas de manera permanente y de cinco a diez jornaleros agrícolas por ciclo productivo. Para el traslado de la cosecha rentan camiones de tres toneladas. Las UPF no tienen acceso a crédito bancario, financian la producción de brócoli con recursos propios, que provienen de la ganadería que poseen, y de recursos generados por la pluriactividad. El acceso al recurso hídrico es a través de la organización de unidades de riego.

2. *Viveristas*. Son agentes sociales que producen y comercializan plántulas de brócoli libres de plagas y enfermedades, por lo regular establecen acuerdos verbales con los productores para la entrega de plántula. La mayoría de los viveros pertenecen a pequeñas unidades familiares, que surgieron en la década de 1980 cuando el valle se transformó en productor de hortalizas. Cuentan con infraestructuras rústicas (postes de madera o tubulares, maya sombra, agua almacena en tanques y entubada) y el trabajo es familiar. Los viveros están concentrados en el tramo carretero denominado la colorada, entre San Salvador Huixcolotla y los Reyes de Juárez. La calidad de la planta es verificada y certificada por el Servicio Nacional de Inspección y Certificación de Semillas.

3. *Casas comerciales de agroquímicos*. Estos agentes sociales poseen elevados recursos económicos y profesionistas a su servicio (ingenieros agrónomos), se ubican en el valle de Tepeaca. Las casas comerciales, por su cercanía a las áreas de producción, tienen contacto permanente con las UPF, además, incentivan a los productores con asistencia técnica y capacitación. La casa comercial que destaca por su cobertura y capital es “La Huerta”, localizada en la central de abasto de Huixcolotla, cuenta con matriz en la ciudad de Puebla y Morelos.

4. *Intermediarios*. En su mayoría son locales y radican en el valle de Tepeaca, operan con capital comercial y tienen conocimiento del sistema de producción del brócoli, su relación con las UPF es a partir de acuerdos verbales y escritos para la comercialización. Poseen capital económico para las transacciones comerciales, medios de transportes y, en algunos

casos, tierras para producción de hortalizas. Su papel es relevante, son jugadores fundamentales después de las UPF; son los encargados de comprar el brócoli a los productores y venderlo a tiendas de autoservicio y empresas exportadoras. Contribuyen al desarrollo de las relaciones monetarias y mercantiles, en algunos casos pueden llevar a la ruina de las UPF al no cumplir con los compromisos mercantiles. En la disputa por el capital económico, los intermediarios establecen las negociaciones en función de maximizar los beneficios siendo el precio, el factor de juego.

5. *Empresas empacadoras y exportadoras.* Estas empresas forman parte del capital comercial, tienen una estrecha relación con los intermediarios debido al volumen y calidad de brócoli requerido en el mercado externo, establecen acuerdos para cumplir los contratos comerciales con empresas extranjeras. La disputa por el capital económico es entre las empresas agroexportadoras e intermediarios, generalmente mantienen la posición dominante en el campo social.

La producción de brócoli se considera como el espacio social construido, de posiciones sociales que se definen en función de los agentes, donde juegan las UPF. Las prácticas de la producción agrícola están orientadas por su posición de campo de fuerza y disponibilidad de capital social, cultural y económico.

El campo social del brócoli como campo de lucha

Para fines de precisar el análisis del campo social del brócoli, se parte de la existencia de los agentes en el juego económico del brócoli. El objetivo es el control del campo, como medio y como fin. Para que los jugadores dominen el juego necesitan controlar las reglas y valores; los valores dictaminan la aceptabilidad de las reglas. El juego consiste en perder o ganar una mayor o menor participación económica, en el que se impone, el tiempo como un recurso irreversible y escaso, y el precio como un factor de juego.

El juego se presenta como una disputa de relaciones asimétricas entre las UPF, intermediarios y exportadores por el control de los recursos económicos y el mercado. Desde esta perspectiva, es un juego determinado por el volumen de la especie de capital que detenta cada uno de los jugadores, donde el recurso crítico es el económico, representado por la tierra, el agua y la mano de obra, familiar o contratada; su disponibilidad va a depender de las

estrategias implementadas por los agentes que pueden asegurarle una ventaja en la competencia por el volumen y la estructura del capital.

De acuerdo con Bourdieu, los campos sociales son espacios de juego relativamente autónomos: son campos de fuerza, pero también campos de luchas para transformar o conservar estos campos de fuerza. Solo pueden funcionar con los agentes *que invierten en él, en los diferentes significados del término, que se juegan con sus recursos (capitales), en pugna por ganar, construyendo así, por su propio antagonismo, a la conservación de su estructura o, en condiciones determinadas, a su transformación* (Bourdieu, 2002: 50-52) citado por (Guerra, 2010: 398). En el campo social del brócoli, las empresas exportadoras, e intermediarios del brócoli, entran al juego con ciertas ventajas traducidas en capital cultural y capital social (experiencia y relaciones horizontales y verticales), que les permite imponer las reglas de juego. En el campo social del brócoli también se hacen visibles agentes que no compiten por los beneficios, su papel se centra en establecer condiciones para que el campo funcione y se dinamice, entre otras están: la Comisión Federal de Electricidad, Comisión Nacional del Agua, Secretaría de Desarrollo Rural, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación y gobierno municipal.

En el campo social, las UPF y los agentes establecen el juego, en donde luchan por el capital económico. Esta lucha se desarrolla entre agentes especializados que pretenden acumular la mayor cantidad de capital económico. El campo social es el escenario donde emerge la racionalidad económica. *En este campo social, se traban alianzas y complicidad entre actores que ocupan posiciones idénticas o similares y se entablan una lucha de supervivencia en un esfuerzo por preservar el ser social al que pertenece* (Fortich y Moreno, 2012: 49).

Mediante su sistema de producción las UPF controlan una parte del mercado, por ejemplo, en la central de abasto de Huixcolotla, Puebla, mediante la negociación lograron un espacio conocido como “subasta de las hortalizas”, en ella, las UPF ofertan el brócoli estableciendo acuerdos por el precio y forma de pago. Lo anterior contribuye a darle forma al campo social del brócoli. En este proceso de negociación del precio de venta del brócoli, en un primer momento, los agentes se enfrentan cara a cara para negociar un precio determinado; en un segundo momento, se enfrentan intermediarios con exportadores y

centros comerciales; en un tercer momento los centros comerciales con los consumidores. En esos momentos, el precio determina la relación de negociación y la capacidad de los agentes de apropiarse del capital económico.

En la lógica de la competencia, cuyo ámbito está en el campo social del brócoli las propiedades diferenciales en producción, costos y precios de las UPF, nos llevaron a considerar que cada una de estas unidades funciona con ciertas ventajas específicas que provienen de su capital económico y su capacidad de relacionarse mediante el uso del capital social. En este sentido, cobra importancia la posición de las UPF en el espacio del campo social determinando la estructura de la distribución de esas ventajas de posición para competir en un mercado específico, el tamaño de su tierra y su mala calidad, la no planificación de sus inversiones en la fase de la producción y comercialización afectaron el tamaño del campo y su capacidad de apropiarse de una mayor proporción del capital económico a diferencia de los intermediarios y tiendas de auto servicios, su posición de capital económico y social les permitieron una mayor ventaja para la apropiación del capital económico.

Se identificó que el 95% de los productores no cuenta con capacitación y asesoramiento, se carece de marca, etiquetación, control contable y, sobre todo, de una agenda de producción y clientes que les permita vender su producción de manera anticipa. El 5% de quienes cuentan con apoyos institucionales y capacitación, obtiene mejores resultados que se reflejan en una mejor posición al interior del campo social del brócoli.

Para una mejor comprensión de la heterogeneidad de los recursos de tierra y producción señaladas anteriormente de las UPF productoras de brócoli y los ingresos que obtienen se estratificaron en tres estratos considerando el tamaño de los predios, los ciclos productivos agrícolas otoño-invierno y primavera-verano. En cada uno de estos ciclos las UPF utilizan seis meses en promedio; destinan cuatro meses para la producción y, dos meses para la comercialización y preparación de la tierra para el siguiente ciclo. Las UPF realizan seis cortes en promedio por semana los cuales tienen dos destinos: el mercado regional de Huixcolotla y la entrega al intermediario. La otra consideración se refiere a los datos de costos de producción, precios, rendimientos, combinaciones de los factores de la producción estos se derivaron del estudio de campo recabado en el año 2014. Los ingresos netos y la

relación beneficio costo fueron calculados, buscando con ello resaltar las UPF mejores posesionadas y la relación que tienen con la prácticas que realizan las UPF y agentes que forman el campo social del brócoli.

En el cuadro 2 se muestran los tipos de estratos considerados en el campo social del brócoli, en este sentido cobra relevancia la heterogeneidad de las UPF, resaltando el estrato uno con menos extensión de tierra para la producción del brócoli.

Cuadro 2. Estratos de las UPF del cultivo de brócoli
en Los Reyes de Juárez y Palmarito Tochapa.

| Estratos | No. absolutos de UPF | UPF (%) | Superficie total promedio por estratos (hectárea) | Superficie cultivada de brócoli (hectárea) promedio |
|----------|----------------------|---------|---|---|
| 1 | 29 | 87.88 | 4.5 | 1.4 |
| 2 | 2 | 6.06 | 31.5 | 8 |
| 3 | 2 | 6.06 | 100 | 50 |

Fuente: elaboración propia a partir de datos de las entrevistas.

La segunda relevancia del cuadro 2 de los tres estratos no toda la superficie la dedican al brócoli, generalmente, tienen varios cultivos a la vez, como parte de sus estrategias para evitar depender de los ingresos de un solo cultivo. Evidentemente, los estratos medio y alto son representativos de una agricultura empresarial

En el cuadro tres se muestran los comportamientos de los dos ciclos productivos, las UPF entran al juego, con sus propios recursos: tierra, agua, capital económico, mano de obra familiar, contratación de jornaleros agrícolas en sus dos modalidades, temporal y permanente; la obtención de los beneficios económicos dependió de la combinación de los factores de la producción, y del precio del brócoli en el mercado regional de Huixcolotla. Esto tiene un peso relativo. La exigencia de los intermediarios, referida a la calidad y destino de la producción, en el caso del mercado nacional el brócoli debe de cumplir con: pea (flor) uniforme en color y consistente en su formación, tallo de 5 a 10 centímetro y fresco de preferencia cortado en la tarde o en las primeras horas del día de su venta. Al no ser cumplidas estas exigencias en su totalidad, las UPF obtienen precios bajos. Para el caso del mercado de

exportación las exigencias son: flor uniforme en color verde oscuro y consistente en su formación, tallo de 5 centímetro, fresco, libre de plagas, no regadas con aguas negras y de un peso promedio de 600 gramos, no fumigar el cultivo una semana antes del corte.

Cuadro 3. Ciclo productivo otoño-invierno de la relación beneficio costo.
Los Reyes de Juárez y Palmarito Tochapa

| Estratos | Rendimientos promedio ton/ha | Costos de producción promedio por estratos ton/ha \$ | Precios promedios ton/ha | Ingreso neto \$ de las UPF por estratos | Ingresos netos \$ de las UPF por número de familias. | Relación: beneficio/costo | Porcentajes de inversión en los factores de la producción | | |
|----------|------------------------------|--|--------------------------|---|--|---------------------------|---|------------------------------|----------------------|
| | | | | | | | Mano de obra % | Aplicación de agroquímicos % | Compra de plántula % |
| 1 | 12.2 | 29,057.50 | 2,499.00 | 30,488.00 | 1,051.30 | 1.05 | 14 | 69 | 17 |
| 2 | 18 | 38,635.00 | 3,500.00 | 63,000.00 | 31,500.00 | 1.63 | 11 | 71 | 18 |
| 3 | 23.5 | 48,212.50 | 4,000.00 | 94,000.00 | 47,000.00 | 1.95 | 8 | 79 | 13 |

Ciclo productivo primavera-verano

| Estratos | Rendimientos promedio ton/ha | Costos de producción promedio ton/ha \$ | Precios promedios ton/ha | Ingreso neto \$ de las UPF (promedio) | Ingresos netos \$ de las UPF por número de familias. | Relación: beneficio/costo | Porcentajes de inversión en los factores de la producción | | |
|----------|------------------------------|---|--------------------------|---------------------------------------|--|---------------------------|---|---------------------------|----------------------|
| | | | | | | | Mano de obra % | Aplicación agroquímicos % | Compra de plántula % |
| 1 | 12.2 | 29,057.50 | 3,000.00 | 36,600.00 | 1,262.07 | 0.04 | 14 | 69 | 17 |
| 2 | 18 | 38,635.00 | 4,000.00 | 72,000.00 | 36,000.00 | 0.93 | 11 | 71 | 18 |
| 3 | 23.5 | 48,212.50 | 6,200.00 | 145,700.00 | 72,850.00 | 1.51 | 8 | 79 | 13 |

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro tres los datos nos llevan a la reflexión que las prácticas agronómicas y los recursos económicos para financiarlas influyen en la producción del cultivo y rendimientos. Así, las UPF con rendimientos de 18 y 23.5 ton/ha, que se encuentran en el estrato 2 y 3 mantienen prácticas como dejar el tallo del brócoli en los terrenos una vez que cortaron la pella (flor del brócoli), para que el tractor o yunta las volteen y sirva de abono a la tierra: la utilización de las excretas de animales (caprinos, bovinos y ovinos) y gallinaza, en promedio de tres toneladas por hectárea y la aplicación de un primer riego en la que los residuos aceleren su descomposición. El estrato uno las UPF, sólo aplican gallinaza de una a dos toneladas y en ocasiones dejan el tallo del brócoli, buscando con ellos mejores rendimientos.

Los estratos 2 y 3, con mejor rendimiento tienen la posibilidad de incrementar sus beneficios, permitiéndoles enfrentar una mejor manera de luchar por el capital económico, asegurando por lo menos un rendimiento aceptable y en espera de un precio mejor. Lo anterior es debido a un mayor uso de capital económico que le permite la contratación de técnicos, mejoras en el sistema de producción y uso de tecnología, en este sentido están mejores preparados para la lucha por el dominio del campo social del brócoli.

El precio del brócoli es un elemento importante que los distintos jugadores deben considerar para ser exitosos. Al respecto, en el ciclo otoño invierno las UPF que se encuentran en el estrato uno el precio promedio fue bajo en relación a los dos sectores 2 y 3, en el siguiente ciclo primavera-verano el precio mejoró, del total de las observaciones el 87.89% de las UPF obtuvieron precios bajos y el 12.11% de los estratos 2 y 3 precios altos.

La negociación del precio del brócoli ocurre en la central de abasto de Huixcolotla, siendo el espacio en la que se ensayan diversas estrategias, por ejemplo, los intermediarios evitan realizar la compra del brócoli al inicio del día, estableciendo pautas para negociar precios bajos durante el día, fijando las condiciones de entrega y pago, empero si tienen compromisos con las tiendas de auto servicio y la oferta del brócoli es baja, aceptan las condiciones del productor.

La relación entre precio y costos de producción definen el beneficio que obtienen las UPF. Los costos de producción son los gastos en que incurren los productores para producir brócoli. El 87.89% de los productores registra costos de producción bajos y el 12.11%, medios y altos. La variación en los costos es explicada por la posesión de recursos económicos realizando bajas inversiones en el cultivo. Los bajos niveles de inversión se reflejan en un menor acceso a la asistencia técnica e innovaciones tecnológicas, por ejemplo, en sistemas de riego por goteo o aspersión, entre otros. En el caso de los productores que obtuvieron rendimientos medios y registran bajos costos de producción, esto se explica por las prácticas que realizan como, el descanso de la tierra, la rotación de cultivos, encalado y aplicación de fertilizante en el agua de riego. Estas prácticas contribuyeron a mejorar los rendimientos del cultivo, así como la combinación de los factores de la producción, lo anterior se refleja en la obtención de los beneficios económicos considerados como el resultado del juego, como se muestra en el cuadro 3 en los dos ciclos productivos, la relación

beneficio costos es variada, provocando que las UPF estén en la expectativa de lograr un precio mejor en el siguiente ciclo productivo.

De acuerdo con la teoría de los precios,¹ la participación de los factores depende, en primer lugar, de la función de producción que muestra las combinaciones de los componentes técnicamente eficientes para obtener distintos niveles de producción dado un estado de la tecnología. Derivado de la combinación de los factores de la producción el resultado final es la mercancía (brócoli), teniendo un origen en la tierra, considerada como el factor principal en la generación de excedente condicionando la estructura de las relaciones sociales y económicas, respecto a cómo se genera y distribuye en un contexto de campo social.

Desde nuestra perspectiva, el brócoli, en el mercado, es la expresión del valor de uso y cambio reflejado en el precio producto también de la renta de la tierra. La UPF vende al intermediario su mercancía, obsérvese que en esta relación la capacidad de trabajo de las UPF equivale a los artículos de primera necesidad que necesitan para vivir y perpetuar su fuerza de trabajo.

En el estrato 3 existe un reducido número de UPF que tiene un desarrollo totalmente empresarial. Estas unidades han desarrollado su propia cadena de valor: producción, empaque y mercado, en la que producen su propia plántula. Cuentan con una empacadora que cumple todos los requisitos y normativa del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria; venden a tiendas de autoservicio nacionales y exportan al extranjero. Estás empresas juegan un rol significativo en el mercado de brócoli, al imponer precios y calidad del producto. Desde la teoría de los campos sociales son estas UPF, las que determinan la dinámica del juego y subordinan a las UPF que se encuentran en el estrato uno. Al establecer contratos verbales de venta de su producción, que ante la falta de capital económico aceptan las condiciones de: paquete tecnológico, anticipación de pago y asistencia técnica, en este sentido.

Las UPF, en el campo social del brócoli definieron sus dimensiones temporales reflejadas en los períodos de siembra y cultivo y sus criterios en las combinaciones de sus

¹ La teoría de los precios estudia la determinación de los precios relativos de bienes y servicios de consumo final. Por precio relativo se entiende el precio de un bien o servicio respecto del precio de otro bien o servicio. (Fontaine, 1999).

factores de producción, contribuyeron al establecimiento de los límites del campo social. Para el caso de los estratos 2 y 3 muestran los extremos del campo mediante sus rendimientos alcanzados estos les permitió una mayor proporción de los beneficios económicos y del mercado.

De acuerdo con la conceptualización de Bourdieu, al referirse al campo social como la red de configuraciones de relaciones objetivas, entre posiciones de sus ocupantes implicando el acceso a los beneficios económico que están en juego, en el caso de los intermediarios locales sus ingresos fueron positivos. Su precio de venta en el nivel bajo fue de \$10, nivel medio \$13 y en el nivel alto 15 pesos. Para el caso de las tiendas de autoservicio como Chedraui, Wal Mart y Soriana el precio del kilo de brócoli, durante 2014, fue de: \$11.50 \$14.50, \$17.50 \$18.0, \$18.90, \$19.90, \$20.20.

Podemos resumir que, en el campo social del brócoli, la disputa por el capital económico entre las UPF y los intermediarios locales, los ganadores del juego fueron estos últimos en sus diferentes posiciones y características específicas que cada uno de ellos asumió, en el juego, mediante la compra del brócoli, estableciendo acuerdo como; compra en volumen, negociación del precio y pago en efectivo.

En relación con el precio de compra, fue el factor de negociación, en la que cada uno de los jugadores diseño sus estrategias para acceder a una negociación, que les permitiera acrecentar su capital mediante el beneficio económico obtenido en el proceso de comercialización y en donde las estrategias dependieron, ante todo, de la configuración particular, de los poderes que les confirieron el campo, estructura y el grado de concertación, de las cuotas de mercado que dependieron de su posesión de capital económico.

Conclusión

La presente investigación asumió que en el campo social del brócoli se establece el juego de disputa por el capital económico para la reproducción social de las UPF. En este sentido, se concluye que: 1) Las UPF que se encuentran en el estrato uno, se vieron limitadas por una menor proporción del beneficio económico y de mercado, en el ciclo otoño-invierno su beneficio costo fue de 1.05 sin embargo en el ciclo primavera-verano fue de 0.04, lo que significó la posibilidad de permanecer en el juego con la expectativa de alcanzar un precio

mejor en el siguiente ciclos productivos, es menester señalar que el entrar y salir del juego dependió de la acumulación del capital económico y de las relaciones que las UPF que lograron establecer al interior del campo social. 2) Las UPF con características empresarias clasificadas en el estrato dos y tres además de competir en el campo social del brócoli su relación se caracteriza por ser asimétrica, ejerciendo el poder de subordinación a las UPF del estrato uno que, ante la escasez de capital económico, se ven sometidas a la decisión de establecer relaciones de producción y comercialización, asegurando con esto su reproducción social. 3) Constatamos que, en el campo social del brócoli, los agentes y las UPF operan en un ámbito del territorio y del espacio social construido, en ella se establecen relaciones, prácticas sociales particulares y colectivas, unidas a la posesión de una red duradera de relaciones institucionalizadas. Los agentes se reconocen mutuamente; los volúmenes de capital social y económico, dependieron de la extensión de la red y los vínculos relationales, que cada agente posee (capital social y capital económico).

Bibliografía

- Bourdieu, P. y L. Wacquant (1995) *Respuesta por una antropología reflexiva*. México, Grijalbo, pp. 1-229.
- Bourdieu, P. (2001) “Poder, derecho y clases sociales” En: <<https://rfdvcatedra.files.wordpress.com/2013/02/pierre-bourdieu-poder-derecho-y-clases-sociales.pdf>> [Accesado el día 10 de mayo del 2017].
- Bourdieu, P. (2002) *Estrategias de reproducción y modos de dominación*. México, Trad. M. Casillas, Colección Pedagógica Universitari, pp. 37-38.
- Bourdieu, P. (2002) *Lecciones sobre la lección*. Barcelona, Anagrama, pp. 1-64
- Bujanos, M. R. A., Marín J. y F. C. Galván (1993) *Manejo integrado de la palomilla dorso de diamante (Plutella xylostella L. (Lepidoptera. Yponomeutidae) en el Bajío*. México, México, Instituto Nacional de Investigaciones Forestales y Agropecuarias, Publicación especial, núm. 4, pp. 5-16
- Cesaveg-Comité Estatal de Sanidad Vegetal Guanajuato (2001) *Contingencia de manejo fitosanitario de crucíferas. Brócoli, coliflor y col*. México, pp. 4.
- Fontaine, E. R. (1999) *Teoría de los precios*. 5^a. Edición, México D. F., Alfaomega, p. 472
- Fortich, M. P. y D. A. Moreno (2012) “Elementos de la teoría de los campos de Pierre Bourdieu para una aproximación al derecho en América Latina: Consideraciones previas” *Revista verba Jurista*. Núm. 27, pp. 47-62. enero –junio de 2012. Bogotá, Colombia. En: <<http://www.unilibre.edu.co/verbaiuris/27/elementos-de-la-teoria-de-los-campos-de-pierre-bourdieu-para-una-aproximacion-al-derecho-en-america-latina-consideraciones-previas.pdf>> [Accesado el día 28 de marzo del 2017].
- Giménez, G. (2002) “Introducción a la sociología de Pierre Bourdieu” Colección Pedagógica Universitaria Núm. 37-38, enero-junio/julio Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 1-11. En: <www.uv.mx/cpue/colped/N_3738/B%20Gilberto%20Gimenez%20Introduccion%202.pdf> [Accesado el día 14 de mayo del 2017]
- Guerra, E. (2010) “Las teorías sociológicas de Pierre Bourdieu y Norbert Elias: los conceptos de campo social y habitus” *Estudios Sociológicos*. XXVIII mayo agosto, pp. 383-409.

- Ramírez, J. J. y T. Christian (Coord.) (2011) *Recomposición territorial de la agricultura campesina en América Latina*. Ramírez J. Javier. *Agricultura y Pluriactividad en la reproducción social del campesinado en el altiplano poblano*, México. Edit. Plaza y Valdez, pp. 177-196.
- Ramírez-García, A. G., Sánchez-García, P. y R. Montes-Rentería (2015) *Unidad de producción familiar como alternativa para mejorar la seguridad alimentaria en la etnia yaqui en Vicam, Sonora, México*. Ra Ximhai. Vol. 11, núm. 5, Julio-Diciembre, pp. 113-136.
- Sagarpa-Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (2011) “Monografía de Cultivos Brócoli. Subsecretaría de fomento a los agronegocios (SFA)” Gobierno Federal, México, <www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Estudios/Documents/monografia/brocoli.pdf> [Accesado el día 14 de mayo del 2017]
- Sagarpa-Siap Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación “Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (2010)” Gobierno Federal, México, pp. 22-42. En: <www.campomexicano.gob.mx/portal_siap/Integracion/EstadisticaDerivada/ComercioExterior/Estudios/Perspectivas/maiz96-10.pdf> [Accesado el día 28 de abril del 2017]
- Siap-Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (2016) <<http://www.siap.gob.mx>> [Accesado el día 28 de enero del 2016]
- Yin, R. k. (1989) Case study research: Design and methods, applied social research methods series. E.U., Newbury Park CA, Sage.
- Yúnez, A., Cisneros, A. y P. Meza (2013) *Situando la agricultura familiar en México. Principales características y tipología. Serie documentos de trabajo: Desarrollo con Cohesión Territorial*. Programa Cohesión Territorial para el Desarrollo. Santiago de Chile, pp. 1-48.
- Van Dijk, T. A. (1992) *La ciencia del texto. Un enfoque interdisciplinario*. Buenos Aires, pp. 1-51.
- Vizcarra, F. (2002) “Premisas y conceptos básicos en la sociología de Pierre Bourdieu” *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*. VIII diciembre, pp. 55-68. En: <<http://www.redalyc.org/pdf/316/31601604.pdf>> [Accesado el dia14 de enero del 2017]