

## Sobre la génesis del empresariado. Estudio de un caso del siglo XX en México

### On the genesis of entrepreneurship. A case study in the twentieth century in Mexico

Sergio Lorenzo Sandoval Aragón

*Universidad de Guadalajara, México*

#### RESUMEN

A diferencia de los estudios clásicos, que parten de una concepción del empresario como agente ya constituido, por ende deshistorizado, el presente artículo hace una contribución a la comprensión de su génesis social y propone el estudio de agentes que participaron de manera marginal en las actividades de competencia empresarial impulsadas por la economía de mercado, para analizar las fases de transición hacia el tipo de agente *a posteriori* identificado como “empresario”. Partiendo de la premisa de que esa participación exigiría la conversión al menos parcial de un *habitus* todavía vinculado a una sociedad y una economía tradicionales (generalmente agraria y artesanal), se analiza un caso relacionado con las industrias farmacéutica, en la región centro-occidental de México en el periodo que abarca de la década de 1940 hasta la actualidad. El estudio muestra que es preciso analizar los diferentes rasgos de dicho *habitus* tratando de establecer cómo y en qué medida pudieron contribuir diferenciadamente a dicha conversión y su papel en el cambio económico. Se emplea el método biográfico adoptando la perspectiva de la antropología económica de Pierre Bourdieu.

**PALABRAS CLAVE:** Antropología económica, Conversión de *habitus*, Cambio económico, México

## ABSTRACT

In contrast to classical studies, which are based on a conception of the entrepreneur as an agent already constituted, therefore dehistoricized, this article aims to make a specific contribution to the understanding of his social genesis and proposes the study of agents that participate marginally in the activities of competition business driven by the market economy, illustrating stages of the transformation process that finished in the kind of agents lately identified as “entrepreneurs”. Starting from the premise that such participation would require converting the *habitus* still linked to a traditional society and economy (mainly agricultural and artisanal), aims to analyze the different traits of this *habitus*, trying to establish which ones and how contributed to such conversion and its roll in the economic change. The article is empirically illustrated with a case study involving the pharmaceutical industry inserted in the context of central-western Mexico in the period from the 1940’s to the present using the biographical method and adopting the Pierre Bourdieu’s economic anthropology perspective.

KEY WORDS: Economic anthropology, Conversion of the *habitus*, Economic change, Mexico

## INTRODUCCIÓN

Además del concurso de instituciones y empresas ya constituidas y de la formación de una clase obrera, el proceso de expansión del capitalismo durante la primera mitad del siglo XX, en los países donde aún prevalecían formas tradicionales de economía (fundamentalmente agraria y artesanal), también requirió de agentes que participaran activamente en algunos procesos de producción industrial, secundaria o derivada, así como en la distribución de mercancías. Si bien esta descripción de un agente que participa activamente en el desarrollo y cambio de la economía recuerda inevitablemente la definición del “empresario” tal como suele aparecer en teorías y estudios económicos, no se corresponde exactamente con ella, sino que describe más bien a un agente con prácticas y concepciones *precursoras* de las que se atribuyen al empresario ya constituido.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> A lo largo de este artículo se usa la expresión “empresario” para hacer referencia, bien al agente teórico descrito en las teorías económicas, bien para hablar de un

Aunque la figura del empresario ya aparecía en las obras de A. Smith, D. Ricardo, J. S. Mill, R. Cantillon, e incluso en la obra de K. Marx (García-Ruiz y Toninelli, 2010:17), adquirió relevancia en la economía y la sociología con Max Weber, quien destacó el papel revolucionario de la empresa en el desarrollo histórico del capitalismo y trató también de explicar la génesis del empresario. Su trabajo más conocido en este respecto pretendía explicar cómo la conducta de vida metódica originada en la vida religiosa (particularmente protestante) se adecuó a la economía, pasando de una racionalidad con arreglo a valores, a una racionalidad con arreglo a fines, en virtud de la progresiva autonomización de la economía (Rodríguez y Aguilera 2004; Aldrich 2005: 451), tesis que fue duramente criticada porque parecía contener limitaciones para la generalización (Smelser y Swedberg 2005: 9). Al margen de todas las fallas y limitaciones que pueda contener el análisis weberiano del origen del empresariado, actualmente se retiene del mismo esa intuición fundamental: que el empresario no surgió *ex nihilo* en la historia, sino que debieron darse en la sociedad (y en la economía) determinadas condiciones de posibilidad para su aparición.

Posteriormente, en las obras de Joseph A. Schumpeter y de Franck H. Knight, el empresario es considerado un factor relevante en la explicación del desarrollo y del cambio económicos (Montoya 2004: 212). Sobre todo a partir de la obra de Schumpeter, la economía reclamó el tema como exclusivo de su competencia y lo integró en sus construcciones teóricas al grado que actualmente sus conceptos llegan a ser utilizados en algunos estudios, sin que su autor sea jamás mencionado (Aldrich 2005: 456). En cuanto a la sociología, la figura del empresario no volvió a ocupar un lugar relevante en esa disciplina debido a que, desde el punto de vista de la sociología, Schumpeter decidió acentuar una versión de su concepción del empresario que resultaba demasiado centrada en el individuo, por lo que parecía poco útil a la sociología<sup>2</sup>. Si bien el empresariado no desaparece del todo, ocupa

---

agente concreto en particular –como lo es el caso analizado–, mientras que la expresión, un tanto abstracta, de “empresariado” es usada cuando se hace referencia al *grupo social* que comprende a dichos agentes.

<sup>2</sup> Schumpeter expuso su concepción de la actividad empresarial y del empresario en dos textos diferentes: en el extensamente conocido capítulo 2 de su libro sobre el desarrollo económico, de 1912, y en un capítulo inédito para un manual de economía, escrito en 1928. Aldrich (2005) encuentra tres diferencias importantes entre los dos textos: mientras que en el primero caracterizó al empresario como un *héroe*, con atributos personales exclusivos (capacidad de liderazgo), en el segundo se concentra más en la función empresarial y no en el individuo que las realiza. Argumenta que el empresariado debe ser situado en su contexto social e histórico en

más bien una posición de correlato de la clase obrera (la clase patronal) o pasa a constituir una fracción de la clase dominante (de Saint-Martin 2013). En consecuencia, tanto para la sociología como para la economía, el interés por la génesis histórica del empresariado pasó a un segundo plano o simplemente se dejó de lado, dando lugar a una figura más bien *deshistorizada*, cuyo epítome lo constituye el ingente conjunto de estudios sobre el empresariado (*entrepreneurschip studies*) vinculados a las *business schools* (Aldrich 2005: 452).

Mientras tanto, durante la segunda mitad del siglo XX la *Teoría de las Organizaciones* se desarrolló de manera relativamente autónoma como otro campo disciplinario y ofreció una alternativa al individualismo schumpeteriano dirigiendo la atención al surgimiento de las organizaciones y a la acción colectiva dentro de las que el empresario actúa. Entre los representantes de la Teoría de las Organizaciones, se ha señalado que fue Arthur L. Stinchcombe quien ofreció la aproximación más completa y comprehensiva para el estudio del empresariado (Aldrich 2005: 466). En efecto, Stinchcombe propuso estudiar “la relación entre la sociedad externa a las organizaciones y la vida interna de las organizaciones” (Stinchcombe 1965:142) por lo que su teoría en realidad es de base sociológica. No obstante esta dilatada historia, el empresario suele ser descrito como un agente *ya constituido* con funciones muy específicas y es realmente poco lo que se sabe de su génesis (García-Ruiz y Toninelli, 2010:16).

Las recurrentes crisis económicas del último cuarto del siglo XX, evidenciaron los límites de la teoría económica dominante, lo que llevó a la revaloración de las teorías económicas no ortodoxas diversificándolas (Gandlgruber 2010:16), asimismo favoreció el resurgimiento de la “sociología económica” que había sido inicialmente vislumbrada por los clásicos. A partir de la década de 1980 en Inglaterra y en los Estados Unidos se revisó de nuevo tanto a los clásicos de la sociología (Smelser y Swedberg 2005: 7), como a las teorías económicas clásicas para constatar que hubo ahí muchas intuiciones que fueron luego olvidadas o relegadas, pero que permanecían como una forma de análisis menor, marginado de las grandes corrientes (Tilly 2000: 31-44).

---

el que la clave está en la actividad colectiva y no en el individuo particular. Por último, Schumpeter ofrece una concepción evolucionista cuando introduce, implícitamente, un principio de selección al otorgar un papel central a la lucha competitiva como factor de cambio económico (Aldrich, 2005: 454-455).

Entre los sociólogos europeos que se sumaron a esta nueva corriente destaca el francés Pierre Bourdieu (1930-2002), quien ofreció una reflexión de base antropológica<sup>3</sup> que rehabilitó en cierta forma la perspectiva weberiana, así como el ángulo más sociológico de Schumpeter, y que es compatible con varias teorías económicas no ortodoxas<sup>4</sup> o que reinterpreta y asimila algunas tesis de autores clásicos (Bourdieu 2001). Asimismo, la teoría de Bourdieu resulta particularmente cercana a la teoría de las organizaciones de Stinchcombe. No obstante, Bourdieu desarrolló su concepción económica dentro de un entramado teórico que asimila a la vez que supera muchas de las limitaciones de la sociología clásica<sup>5</sup>. En su antropología económica, Bourdieu explica que el paso de economías tradicionales al capitalismo<sup>6</sup> implica necesariamente un proceso de *conversión* de las disposiciones subjetivas de los agentes, así como de sus prácticas, y no la simple actualización de un comportamiento y un pensamiento económicos supuestamente “naturales”. Según este autor, en una economía precapitalista las prácticas económicas están regidas por las leyes y valores de las relaciones sociales ordinarias, sobre todo las de parentesco, mientras que en una economía capitalista esas prácticas son *autónomas* y las leyes (y valores) que las rigen son irreductibles a las de las primeras (Bourdieu 2003: 80).

En el caso del tipo de agentes que nos interesa (a saber, aquellos que, provenientes de una economía tradicional, tratan de integrarse como empresarios, más que como asalariados, en una actividad económica propia de un sistema capitalista), cabe preguntarse qué características tuvo esa conversión y a partir de qué condiciones previas fue posible. Se trata, parafraseando el célebre título de Karl Polanyi (1975), de estudiar las “pequeñas transformaciones” que

---

<sup>3</sup> Para ser más exactos: así como su economía se vincula con una economía heterodoxa, la antropología de Bourdieu también se vincula con una antropología heterodoxa, por ejemplo con la obra de Mary Douglas (1988).

<sup>4</sup> Como la desarrollada por Mark Granoveter (1985). También: Bourdieu 2001.

<sup>5</sup> Estas limitaciones se pueden reducir fundamentalmente a dos: por un lado, la ausencia de una teoría coherente acerca del poder simbólico y de una economía de los bienes simbólicos y su relación con el papel del Estado en la construcción de la economía y sus agentes (Bourdieu 2012). Por otro lado, la ausencia de una teoría genética de la práctica, complementaria de la primera, que permitiera relacionar estructuralmente las dimensiones económicas y sociales con las disposiciones de los agentes (Bourdieu 2001: 234-235).

<sup>6</sup> Las transformaciones sociales asociadas al desarrollo del capitalismo, evidentemente, habían sido estudiadas, pero desde una perspectiva más bien *demográfica*, como es el caso del clásico estudio de K. Polanyi (1975).

indudablemente son el correlato de las grandes transformaciones económicas. En última instancia, la comprensión de formación del campo económico contemporáneo estaría incompleta sin el estudio de la “actividad hormiga” de estos agentes situados en la encrucijada de la tradición y la modernidad.

Por lo tanto, la hipótesis que orienta este trabajo es que el análisis de agentes que participaron de manera marginal en las actividades de competencia empresarial impulsadas por la economía de mercado durante el siglo XX en países no industrializados, o incipientemente industrializados (como México), constituye una oportunidad para analizar los procesos que producen el tipo de agente identificado como “empresario” por la teoría económica, procesos que implican una conversión, al menos parcial, de las disposiciones subjetivas y de las prácticas propias de una economía todavía tradicional.

La presente colaboración se ha organizado de la siguiente manera: En la *primera parte* se exponen los elementos teóricos y metodológicos del artículo, tomados de la sociología económica de Pierre Bourdieu (particularmente los conceptos de *campo* y *habitus*, y la relación entre ambos). En la *segunda parte* se describe brevemente la evolución económica de México a lo largo del siglo XX y, de manera particular, la evolución de la industria farmacéutica. En la *tercera parte* se desarrolla un caso práctico de un “hombre empresa” relacionado con las industrias farmacéutica y perfumística, en la región centro-occidente de México cuya trayectoria, de la década de 1940 hasta principios del siglo XXI, abarca un periodo de casi setenta años. Mediante un método biográfico acorde con los principios teóricos elegidos, el estudio muestra el entrelazamiento de la vida del informante y de la historia económica nacional, inexorablemente vinculada con la esfera internacional, y aporta elementos relevantes para el estudio de la génesis de la actividad empresarial al analizar, en la *cuarta parte*, los diferentes rasgos del *habitus* del agente en el paso de un sistema económico al otro. El artículo se cierra con una breve *conclusión*.<sup>7</sup>

#### EL MARCO TEÓRICO DE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA

Fue a través del estudio de la relación social con el trabajo como Bourdieu comenzó a elaborar su antropología económica. Sin embargo, el análisis del

---

<sup>7</sup> Este trabajo combina la exposición escrita y gráfica sin faltar al espíritu científico que lo anima y se inspira en el estilo de la revista *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*. Para mayor precisión sobre las aportaciones originales de esta publicación a la comunicación científica véase Wacquant (2005).

trabajo es solamente una dimensión, entre otras, de la concepción de la vida económica que este autor nos aporta. Bourdieu realizó el primer análisis sociológico del trabajo con una perspectiva genético-estructural (sintetizando las tradiciones clásicas de Marx, Weber y Durkheim), alternativo a las racionalizaciones de la teoría económica predominante (incluido el marxismo) y diferenciándose del resto de estudiosos del trabajo de esa época (Friedmann y Naville [1961] 1997; Dominique Mèda 1998; Castillo 2000; De la Garza 2000). En su trabajo original de 1963 titulado *Travail et travailleurs en Algérie*, Pierre Bourdieu analizó el proceso de modernización e instauración del capitalismo en la sociedad argelina de principios de la década de los sesenta (Bourdieu 2006, 2007). Estudió cómo los individuos, en una sociedad agraria tradicional -es decir, precapitalista- en vías de descolonización (los kabyles), sustituían y transformaban de manera creativa sus antiguas estructuras mentales -temporales y axiológicas- regidas por la temporalidad y la convivencia de la producción agrícola, en nuevas estructuras adecuadas al sistema de producción capitalista caracterizadas por una mayor racionalidad (calculabilidad) y previsión. El estudio de la sociedad argelina de los sesenta, a medias entre lo tradicional y lo moderno, la economía agraria y el capitalismo, aportó valiosos elementos y modelos analíticos aplicables a otras sociedades. Tal fue el caso de los sucesivos estudios sobre la sociedad bearnesa realizados por Bourdieu a lo largo de 30 años, mismos que fueron reunidos en su libro póstumo *El baile de los solteros* (Bourdieu 2004), sobre el que volveremos más adelante.

Después de casi cuatro décadas de intenso trabajo, durante los cuales sometió a rigurosos análisis una gran diversidad de temas, en el año 2000 Pierre Bourdieu publicó *Les structures sociales de l'économie* donde concentraba en un solo volumen su crítica a la teoría económica dominante (a la que denominaba “economía económica” para diferenciarla de la *economía social*), resumiendo así lo que él denunció como el problema y el error esencial de esa ciencia, oculto en sus intrínquilos teóricos. Según Bourdieu, para comprender realmente las acciones e instituciones económicas, es necesario “construir modelos históricos capaces de dar cuenta con rigor y parsimonia de las acciones e instituciones económicas tal como ellas se dan a la observación empírica” pues “el mundo social está enteramente presente en cada acción económica” (Bourdieu 2004: 13). La teoría económica parte de una “amnesia de la génesis” de las disposiciones económicas de los agentes y del campo económico mismo, de la historia colectiva que se reproduce en las biografías individuales y que hace aparecer a los fenómenos económicos como universales, naturales y ahistóricos (Bourdieu 2004: 16). Para la construcción de su objeto, la teoría económica parte, pues, de una ruptura

social tácita o implícita y de una abstracción de la práctica real<sup>8</sup>. La teoría económica confunde, parafraseando a Marx, “las cosas de la lógica con la lógica de las cosas” (Bourdieu 2004: 19).

Las adquisiciones teóricas sobre la naturaleza de la práctica social que se iniciaron con la investigación sobre el trabajo en Argelia, permitió a Bourdieu afirmar que los sujetos inmersos en un campo económico actúan y piensan de manera “conforme” a la racionalidad económica, sin que necesariamente “tengan la razón por principio”. Bourdieu postuló una “economía de las prácticas económicas” que tiene su principio en las disposiciones aprendidas por una larga exposición a las regularidades de la economía, a partir de las cuales se producen prácticas no necesariamente “racionales”, sino “razonables”, esto es, orientadas por el “sentido práctico” de estrategias (no-teóricas y “cómodas”) “adaptadas a las exigencias y urgencias de la acción” (Bourdieu 2004: 20-21). Partiendo de esta crítica de la filosofía del agente, de la acción, del tiempo y del mundo social que sustenta las teorías económicas dominantes, y tratando de elaborar una mejor definición de la “razón económica”, Pierre Bourdieu se dio a la tarea de expresar los principios de lo que él llamó una “antropología económica” (Bourdieu 2001: 219-252). En ésta, la figura de empresario aparece no ya como un “decisor esclarecido” que sólo hace cálculos racionales, sino como un agente entre otros implicados en unas luchas por el poder sobre la empresa (Bourdieu 2001: 234).

#### LA INTEGRACIÓN TARDÍA DE LA POBLACIÓN RURAL AL CAPITALISMO.

En relación con el estudio de las transformaciones sociales y económicas relacionadas con la integración tardía y definitiva de la población rural al capitalismo, en *El baile de los solteros*<sup>9</sup>, Bourdieu describe la unificación del mercado de los bienes económicos y simbólicos que sufrió el mundo rural y que tuvo como efecto la destrucción del sistema de valores campesinos y los mecanismos de reproducción social y económica que lo sostenían. A diferencia de Argelia, donde el capitalismo se impuso por la fuerza, en la Francia rural de

---

<sup>8</sup> Una de las críticas más habituales a la teoría de Bourdieu consiste en afirmar, erróneamente, que no es adecuada para explicar el cambio social o económico. En realidad, el cambio es una premisa fundamental en los trabajos de Bourdieu (Boyer, 2003a).

<sup>9</sup> El singular título hace referencia al fenómeno, observado por Bourdieu, de la condición de soltería permanente al que se ven condenados los primogénitos como consecuencia del desmoronamiento del sistema de producción agrario tradicional y de las prácticas de sucesión hereditaria que le eran propias.



mediados del siglo veinte, cuya fuerza laboral agrícola era netamente doméstica y basada en la heredad del primogénito, la apertura de los mercados matrimoniales locales, y su unificación con el mercado matrimonial allende la región, obturó la reproducción de esa fuerza laboral, vulnerando la agricultura ante la lógica del mercado capitalista y volviéndola dependiente del mismo (Bourdieu 2004: 222-223). Esa dependencia estuvo correlacionada con la emigración desde las regiones tradicionales agrícolas a los centros urbanos, principalmente de las mujeres, los más jóvenes y, en general, de los más pobres (todos ellos excluidos de la herencia de la tierra). Este fenómeno, advierte Bourdieu, puede explicarse como resultado de un desfase entre los ingresos (económicos) en la agricultura y fuera de ella, aunque el salario en realidad no sea más que una dimensión del modo de vida urbano: la educación escolarizada, el desarrollo de las comunicaciones (prensa, radio, cine, televisión) y la infraestructura carretera, favorecieron dicha conversión<sup>10</sup>, principalmente entre quienes estaban menos apegados al terruño debido a unas condiciones sociales desfavorables<sup>11</sup>.

De esta manera, la principal ventaja del esquema explicativo de Bourdieu radica en que concibe a una economía como una estructura de relaciones potenciales y realizadas (*campo*), es decir, como una realización entre muchas otras posibles y, en este sentido, obliga a examinar las condiciones que, en un momento histórico dado, favorecieron la transformación de una economía (Boyer 2003a), entre ellas las disposiciones prácticas y subjetivas de sus agentes (*habitus*). En este caso (la integración del mundo rural en la economía de mercado en la primera mitad del siglo XX), se trata de analizar las condiciones de existencia que predispusieron a ciertos agentes a emigrar (física y mentalmente) de un mundo a otro.

Si bien las condiciones particulares del caso mexicano, naturalmente, no son las mismas que las estudiadas por Bourdieu, sus análisis permiten extraer un esquema o tipo ideal que puede ayudar a explicar en otros contextos no sólo la manera y las razones por las que determinados agentes del medio rural pueden ser más proclives que otros a una migración al medio urbano, sino también y principalmente de qué manera transitan de una economía tradicional a una

<sup>10</sup> Es decir, que “las ventajas asociadas a la existencia urbana sólo existen y actúan si se vuelven ventajas percibidas y valoradas... la atracción del modo de vida urbano sólo puede ejercerse sobre mentes previamente convertidas a sus atractivos” (Bourdieu 2004: 225-226).

<sup>11</sup> Quienes “perciben antes y mejor que los demás las ventajas asociadas a la emigración, son aquellos que sienten menos apego objetiva y subjetivamente por la tierra y por la casa, porque son mujeres, segundones o pobres” son “el caballo de Troya del mundo urbano” (Bourdieu 2004: 226-227).

economía de mercado, tránsito que exige una conversión, al menos parcial, de las disposiciones prácticas y subjetivas –particularmente cognitivas- (*habitus*) de esos agentes.<sup>12</sup>

#### LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DEL EMIGRADO RURAL

Ahora bien, el esquema explicativo anterior debe ser ampliado, de manera que permita explicar las subsecuentes transformaciones derivadas de esa migración. Para los propósitos de este trabajo, es importante destacar que, en la historia general del capitalismo, un correlato urbano de esas transformaciones en el mundo rural fue *la progresiva diferenciación de los espacios doméstico y laboral*, estrechamente relacionado con la prolongada transformación histórica del trabajador agrícola en obrero asalariado (Weber 1994; Polanyi 1975; Castel 2004). El siglo XX trajo consigo una serie de transformaciones en la mayor parte del planeta. Como afirma Antoine Prost en su contribución a la *Historia de la vida privada* (Ariès y Duby 1989), “la primera gran evolución del siglo XX tiene lugar en el campo del trabajo. Globalmente considerado, [el trabajo] emigra fuera de la esfera privada y bascula en la esfera pública. Se trata de un doble movimiento [...] de separación y de especialización de espacios en primer lugar: los lugares de trabajo ya no son los mismos que los de la vida doméstica.” (Prost

---

<sup>12</sup> Estudios de este tipo aun son escasos en América Latina. Destaca el trabajo realizado en Argentina sobre “la lógica o racionalidad económica campesina” que “se diferencia profundamente de la mentalidad propia de los empresarios capitalistas” (Landini 2011), trabajo de corte más bien psicológico pero que podría ser compatible con una perspectiva sociológica. En México, los estudios sobre las transformaciones del mundo rural, indígena o no, tienen una gran tradición, sobre todo desde la antropología y la demografía. En ellos se ha destacado la dependencia de los campesinos en relación con el sistema capitalista e incluso se llegando a señalar que el sector campesino “no puede responder como productor dentro de la racionalidad económica porque su lógica es diferente, su racionalidad no es producir ganancia adicional de lo que requiere para la reproducción del grupo” (Vargas 1996: 42). Por otro lado, si bien los conceptos de Bourdieu se utilizan cada vez más para estudiar estos temas, aún son inexistentes las referencias a su concepción económica (véase, a título de ejemplo, Hernández 2014). Para este artículo, no se encontraron estudios que vinculen explícitamente estos temas con la formación del espíritu empresarial. Por último, además de innumerables biografías y semblanzas de empresarios “exitosos”, no se encontró tampoco ningún estudio de corte histórico que intentara analizar un caso desde una perspectiva como la que aquí se propone. Aun así, un estudio que se acerca bastante es el de Gamboa (1992).

1989: 21). Sin embargo, precisa más adelante Prost, el trabajo realizado en espacios no diferenciados, o parcialmente diferenciados, de los espacios domésticos, fue un proceso que se desarrolló a lo largo de todo el siglo XX (Prost 1989: 22).

Resulta importante destacar este rasgo característico del paso de la economía tradicional agrario-artesanal a la capitalista e industrial, porque la parcial y variable diferenciación de esos dos espacios, notoria en el caso de la clase trabajadora, constituye también una estrategia recurrente en las formas de organización protoempresariales, o de sobrevivencia durante periodos de crisis de algunas actividades económicas<sup>13</sup>. Históricamente, el proceso de aparición de las empresas implicó un proceso de autonomización en relación con los ámbitos domésticos, además de una transformación de los sistemas de producción (Lansberg 1988). Por lo tanto, la capacidad de diferenciar y gestionar las relaciones entre los ámbitos económico y doméstico y sus respectivas formas de organización es una dimensión o rasgo fundamental de un *habitus empresarial* que se prolonga como una disposición para la competencia y la autonomía, rasgo que se articula con otros de orden ético, religioso y cultural.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> La actividad económica realizada en espacios domésticos generalmente contribuye a la llamada “economía informal”. Portes y Haller (2005) consideran la definición más sencilla de la informalidad como aquellas actividades “ilícitas en cuanto a producción y distribución, pero lícitas en cuanto el producto o servicio final” (Portes y Haller 2005: 405). Sin embargo, también reconocen que la informalidad también suele ser un ambiente propicio para el surgimiento de actividades empresariales nuevas (Portes y Haller 2005: 407). Al contrario, al retraerse o subsumirse en espacios domésticos, las actividades económicas otrora formales pueden fácilmente volverse informales.

<sup>14</sup> En cuanto a la dimensión cultural, se ha observado que un alto grado de instrucción no parece ser una variable determinante para la formación del espíritu empresarial, sino más bien de sus *cualidades*. Según estudios realizados en España, un alto nivel de educación o instrucción del empresario históricamente ha sido una variable difícilmente correlacionada con los rasgos o características que definen la disposición propiamente empresarial, mientras que en las generaciones actuales de empresarios sólo explica diferencias *cualitativas* (García-Ruiz y Toninelli, 2010: 303). En efecto, el grado de escolarización, aunque es un buen indicador del capital cultural, en realidad no lo representa del todo (Bourdieu, 1998: 79). Por otra parte, la función social y económica de la educación adquiere diferentes modalidades según la estructura y dinámica sociales en un momento histórico dado (van Zanten 2013).

#### NOTA METODOLÓGICA

La parte empírica de la presente investigación consistió en una variante del método biográfico basado en la entrevista. Se asume que éste es un método adecuado porque la biografía de todo individuo se enlaza en un momento dado con otras biografías y, más aun, con la historia colectiva, incluso puede ser que se vincule con la historia mundial (Chartier 2007). Asimismo, se asume que no existen razones fundadas para proscribir esta modalidad de investigación de contextos heterogéneos. Por ejemplo, en sus estudios sobre la construcción de identidades campesinas en América Latina, Catalina Arteaga afirma que “los fenómenos que ocurren en el nivel macroestructural no se encuentran separados de las experiencias y vivencias de los sujetos”, o mejor dicho, que existe “una relación dinámica entre agentes y estructuras” (Arteaga 2000: 43). Arteaga intenta así “establecer la relación constante entre lo macro y lo micro, en un intento por superar la eterna discusión sostenida por la sociología acerca de la primacía de uno sobre otro” (Arteaga 2000: 33). Afirmación que en realidad condensa la sociología de Bourdieu, como ella misma explica (Arteaga 2000: 25).

En efecto, Bourdieu advertía que “sólo cabe comprender una trayectoria (...) a condición de haber elaborado previamente los estados sucesivos del campo en el que ésta se ha desarrollado, por lo tanto el conjunto de las relaciones objetivas que han unido al agente considerado (...) al conjunto de los demás agentes comprometidos en el mismo campo y enfrentados al mismo espacio de posibilidades.” Es decir, que una biografía debe ser reconstruida como una trayectoria para acceder a una comprensión del agente que es al mismo tiempo una explicación de la sociedad (Bourdieu 1997: 82). En este trabajo se intenta tal reconstrucción de la trayectoria de un agente, con la intención de entender cómo se desarrolla aquella “relación dinámica entre agentes y estructuras” (Arteaga 2000). O mejor aún, la relación entre estructuras sociales y estructuras económicas.

#### ELECCIÓN DEL CASO

El caso analizado en el presente trabajo, corresponde a un empresario mexicano, retirado, que a partir de la cuarta década del siglo XX se desempeñó principalmente en el ramo de la industria farmacéutica y, de manera complementaria, en el ramo de la perfumería. A finales del año 2009 se realizó una primera entrevista, a partir de la cual se identificaron una serie de temas específicos sobre los que siempre fue posible regresar para precisarlos y

aclararlos<sup>15</sup>. Huelga decir que algunos datos proporcionados por el informante no pudieron corroborarse o contrastarse con los encontrados en documentos<sup>16</sup> y referencias bibliográficas consultadas, aunque en lo fundamental se tuvo éxito, como se puede deducir del análisis que más adelante se presenta.

Si bien pueden pesar sobre el trabajo aquí presentado justificadas dudas sobre la singularidad del informante, se debe en descargo señalar que, en virtud de su avanzada edad<sup>17</sup> no es aventurado afirmar que muy probablemente sea uno de los pocos (si no es que el único) sobreviviente de un pequeño número de agentes que, de manera similar a él, intentaron en la misma época insertarse en un campo económico que se estructuró en la primera mitad del siglo XX (Soria 1980; Guzmán 2014). A partir de la información otorgada por el mismo informante, se puede afirmar que hubo muchos otros agentes que siguieron trayectorias homólogas, como es el caso de un comerciante que, llegado un día cualquiera a su pueblo proviniendo de la capital del país, lo introdujo en el ramo de la comercialización de productos farmacéuticos de patente, actividad que luego lo llevó a producir sus propias marcas y comercializarlas por su cuenta.

#### EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA EN MÉXICO Y LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

Como se explicó antes, el esquema explicativo elaborado a partir de las obras de Bourdieu, puede transponerse a otros contextos, como “tipo ideal”, para así elaborar descripciones y explicaciones propias. Al menos así resulta en lo que respecta a la región sur-occidente del estado de Jalisco, México. Desde la

---

<sup>15</sup> Situación debida a una añeja relación de cercanía que el autor mantiene con el entrevistado. Al contrario de lo que pudiera pensarse, aunque esta circunstancia ciertamente facilitó el acceso a la información, en otros sentidos representó un relativo obstáculo para poder llevar a cabo el proceso de objetivación, toda vez que ello exigía adoptar una actitud inquisitiva no sólo de la información recabada, sino también de las interpretaciones espontáneas que la misma familiaridad con el informante suscitaban. Sólo la complementaria indagación documental y bibliográfica, así como la discusión con diversos interlocutores sobre los sucesivos avances en la construcción del caso, permitieron controlar aquellas predisposición a la interpretación espontánea.

<sup>16</sup> Fotografías, documentos contables, registros sanitarios, facturas, un ejemplar de la *Farmacopea mexicana*, manuales y recetarios elaborados por el mismo entrevistado, material publicitario, entre otros.

<sup>17</sup> Al momento de redactar estas líneas cuenta casi con 95 años de edad.

perspectiva económica, ese esquema es útil para explicar no sólo la transformación del sistema de producción agrícola tradicional, sino también para explicar cómo el capital transnacional, representado por emporios empresariales, encontró puntos de enclave en lugares remotos, generando las condiciones de lo que luego será conocido como “globalización” (Gutiérrez 2004). Se asume que ciertas condiciones de posibilidad prácticas debieron estar presentes al menos en una parte de la sociedad para que estos cambios en el campo económico tuvieran lugar, es decir, presuponen un tipo de *habitus* con rasgos o características específicas que los hace proclives a semejante conversión (miembros del “caballo de Troya del mundo urbano” como los caracterizó Bourdieu), aunque no sea sino eventual y parcialmente.

La exposición sintética de la evolución económica de México no sólo da un contexto al caso práctico que se desarrolla enseguida, sino que justifica la utilización de la teoría elegida. En efecto, esa teoría ya es de por sí resultado de la utilización del método comparativo al pasar de la sociedad argelina (kabyli) a la sociedad rural francesa (bearnesa) y de ahí a la sociedad urbana capitalista. Es decir, que proporciona un *modelo teórico comparativo* del cambio social y económico, útil para estudiar ese tipo de cambios en contextos diversos en virtud de que no pone en relación los hechos como tales, sino los *sistemas de relaciones y las propiedades* que los constituyen (Schriewer y Kaelble, 2010:17-62).

En México el tipo de transformaciones sociales y económicas descritas por Bourdieu tuvieron lugar aproximadamente tres décadas *después* que en Francia, en el periodo siguiente al de la Segunda Guerra Mundial conocido como “industrialización acelerada” y que comprende aproximadamente de 1940 a 1962. Aunque en realidad tuvo sus bases en una política económica que priorizó el crecimiento y el empleo sobre la estabilidad del tipo de cambio e incluso los precios (Cárdenas 2012) y que, contrario a lo que podría pensarse, debe más su aparición a los efectos de la Gran Depresión de 1929 que a la Revolución de 1910 (Kuntz 2013: 201). Este periodo histórico coincidió también con la llamada Reforma Agraria (iniciada en 1935) y la Expropiación Petrolera (promulgada en 1938). Como se muestra más adelante al elaborar la trayectoria del agente estudiado, todos estos aspectos de las transformaciones económicas y sociales durante el siglo XX mexicano aparecen como principios explicativos. Además hay que tener en cuenta que la historia local se vincula con la nacional, así como no debe olvidarse que la historia económica y social de México durante el siglo XX y hasta la actualidad coincide, con sus necesarias particularidades, con la de toda la región de América Latina (Gutiérrez 2004).

Así, se debe considerar la promulgación y ejecución de las políticas públicas del Estado posrevolucionario, particularmente la Reforma Agraria. Después de un aparente éxito de la Reforma Agraria entre los años de 1940 y 1965, el campo mexicano entró en un declive que finalmente lo llevó a su crisis al no responder eficazmente a la transformación demográfica y estructural del país. Actualmente el consumo de granos depende en gran medida de las importaciones, las exportaciones agropecuarias en la balanza comercial han disminuido y hay una gran desigualdad en el sector rural cuya situación es marginal en la economía y la política nacionales (Warman 2009). Pero hubo problemas desde el origen. Señalan los expertos que la crisis mundial de 1929 impidió que México se convirtiera en un país exportador de productos agrícolas. Asimismo, la expropiación petrolera de 1938 orientó al país hacia la industrialización, asignándosele al sector reformado del campo la función de abastecer a la creciente población urbana de suficientes alimentos y a bajos precios. Al mismo tiempo se consolidaba, no sin conflictos, un robusto sistema educativo nacional. A partir de la década de 1950, al abrigo del gobierno, comienza a gestarse también un sistema de telecomunicaciones con tendencias monopólicas y se desarrollaba un sistema de vías terrestres al mismo tiempo que, paradójicamente, el sistema ferroviario era prácticamente abandonado. Para la década de 1940, el éxodo del campo a las ciudades ya había iniciado y en los albores el siglo XXI sólo el 25% de la población mexicana vivía en el medio rural y el 75% de la población económicamente activa estaba en los sectores secundario y terciario.

Vemos, pues, que en México se ha reproducido, bajo todas sus particularidades, un proceso análogo al descrito en otros países: la emigración del ámbito rural hacia el urbano, que termina en la concentración de la población nacional en los centros urbanos, la desaparición de los sistemas de producción agrícola tradicionales o su sustitución por formas de producción bajo la lógica capitalista (Arteaga 2000), junto con las formas de organización sociales propias de esos sistemas (que incluyen prácticas propias de reproducción social, como las matrimoniales y las hereditarias) y en general su sometimiento a las leyes del mercado, con mayor o menor mediación del Estado, así como la expansión global de ese sistema económico a los lugares más recónditos del planeta.

A todo esto, empero, hay que añadir todavía una serie de circunstancias históricas que le dan a nuestro caso de estudio su *carácter específico*, es decir, no sólo aquello que tiene de *singularidad*, sino también aquello que permite clasificarlo como un caso particular dentro de todos los casos posibles de una clase, a saber, la de los agentes que, en la distancia y aun en los márgenes de las estructuras, contribuyeron a la expansión del capital al costo de una conversión,

al menos parcial, de su *habitus* originario. En el caso específico que se ha seleccionado, su biografía adquiere todo su sentido al ponerla en relación con la historia de la ciencia y la industria, particularmente con la historia de un fármaco, el *ácido acetilsalicílico*, mejor conocido por su nombre comercial más popular: la *aspirina*. En efecto, la vida productiva, que es también la vida independiente de nuestro personaje, está marcada desde su inicio por este producto. Según narra él mismo, fue a partir de su reclutamiento como vendedor de una marca competidora de la aspirina como inició su vida independiente que implicó, también, la emigración primero al centro urbano más importante del país, la Ciudad de México y luego a la ciudad de Guadalajara en el mismo país, así como la formación de su familia.

#### EL CAMPO DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

La historia de la industria farmacéutica en México es compleja, económica y sociológicamente. Para comprenderla es preciso diferenciar y al mismo tiempo entrelazar las historias de las profesiones médica, química y farmacéutica propiamente dicha, sin dejar de poner en relación esa historia con la de la economía nacional y, por ende, con la historia de la sociedad, de la ciencia e inclusive de la política, toda vez que el Estado ha jugado un papel relevante en la misma. Aun no se cuenta en México con un estudio que aporte una visión completa de la historia de la industria farmacéutica como es el caso, por ejemplo, de España (Bénézet 2006). No obstante, de los escasos y dispersos trabajos existentes, se puede obtener un esbozo útil, al menos, para los propósitos del presente trabajo. Los estudiosos del tema suelen adoptar la periodización histórica canónica en México diferenciando los periodos Prehispánico, Colonial, Independiente, Revolucionario, Post-revolucionario y Contemporáneo. Dentro de los dos últimos, se destacan dos grandes etapas de la historia económica mexicana, el de la política de sustitución de importaciones y el de la liberalización. A partir de este esquema, es posible realizar el siguiente esbozo.

Durante la Colonia los conocimientos y prácticas autóctonas, básicamente de herbolaria, fueron sustituidos y parcialmente asimilados por la farmacia europea, dando origen a los establecimientos denominados “boticas” y al oficio del “boticario” (Plascencia 2009), figura precursora de la que paulatinamente se fue diferenciando la del moderno farmacéutico, que incorporaba conocimientos científicos y técnicos, consolidándose como gremio profesional durante el siglo XIX ya en el México Independiente, periodo durante el cual este gremio organizó la formación de estudiantes de farmacia y pugnó por la regulación estatal del



ejercicio de la profesión (Hinke 2001). Fue éste un proceso en el que, de manera similar a la profesionalización y control de la profesión médica frente a otros oficios (Díaz y Oropeza 2007), se llegó a consolidar en México una nueva identidad profesional del farmacéutico (Ortiz, Puerto y Aceves 2014; Schifter 2010; Schifter, Puerto y Aceves 2009). Aunque los farmacéuticos llegaron a desempeñar un papel relevante, instituyendo, por ejemplo, la publicación la *Farmacopea mexicana*, obra de referencia imprescindible, al final terminó siendo una profesión relativamente subordinada en el espacio de las profesiones (Godínez 2012), particularmente frente a la profesión médica y, sobre todo, a la profesión química (Martínez *et. al.* 2007), en gran medida debido a que no se logró consolidar una legislación favorable (Ortiz y Aceves 2014).

Es durante el periodo correspondiente a la primera mitad del siglo XX (periodos de la revolución y la postrevolución), cuando se definieron las condiciones que originaron diferenciación de la profesión farmacéutica tradicional y la farmacéutica química y, al mismo tiempo la aparición de la *industria farmacéutica*, propiamente dicha, en México. De manera similar que en otros países, como España (Rodríguez 2007), en México la aparición de los entonces nuevos productos farmacéuticos industriales, producidos y comercializados a gran escala y con fórmulas sintéticas y tecnologías novedosas, significaron el fin de una época de esplendor de las corporaciones farmacéuticas tradicionales y su definitiva subordinación a los grandes laboratorios de capital extranjero (Godínez y Aceves 2014). Un claro indicador de la decadencia de la farmacia tradicional, es la drástica disminución en la *Farmacopea mexicana* de menciones a la flora nacional a partir de 1930 y el aumento de menciones a sustancias químicas (Schifter, Puerto y Aceves 2009:935).

Así, durante el periodo de la postrevolución (a partir de 1917 y hasta 1940), surgió en México esta nueva rama del sector productivo, en un periodo de industrialización tardía. Lamentablemente, el gobierno mexicano no adoptó en su momento una política económica que regulara adecuadamente dicha rama y que protegiera a la industria nacional permitiéndole desarrollarse y volverse competitiva. En cambio, la industria farmacéutica de origen extranjero se consolidó y creció, dominando el mercado (Godínez y Aceves 2014:64-66). Paradójicamente, las medidas implementadas por el Estado, particularmente las relativas a la política de sustitución de importaciones posterior a 1940 y hasta 1980, aunque favorecieron la aparición de una industria nacional, al seguir dependiendo de la inversión extranjera, sólo fortalecieron a la industrial ya dominante y convirtiendo a esta rama en la más próspera de todas las del sector

desde 1960, sobre todo después de la década de 1980 con la apertura comercial (Salomón 2006; Guzmán 2014).<sup>18</sup>

#### TRANSFORMACIONES EN EL ESPACIO PROFESIONAL

La aparición de la industria farmacéutica en México no sólo ocasionó una reestructuración en el espacio de las profesiones farmacéutica, médica y química, sino que también dio origen a una variante nueva de la actividad comercial: “la transformación originada por el medicamento industrial ocasionó que el farmacéutico fuera prescindible en las farmacias. Esto provocó que los productos medicinales comenzaran a ser vendidos por personas que carecían de estudios profesionales” (Godínez 2012:8). Actividad que, como en el caso aquí analizado, se vincula con la actividad empresarial.<sup>19</sup>

Pero para comprender cómo se vincula la biografía de nuestro personaje con la historia de la industria farmacéutica, es necesario conocer la historia de un producto en particular, la aspirina. A finales del siglo XIX, la empresa alemana Bayer comenzó a comercializar sus productos farmacéuticos en los Estados Unidos, donde registraron la propiedad intelectual de la marca “aspirina”, lo cual fue de gran importancia pues, por ley, en 1917 expiraría la patente del ácido acetilsalicílico y por consecuencia, cualquiera podría fabricarlo y comercializarlo, pero no así la marca propiamente dicha. Desde que Bayer se instaló en los Estados Unidos, se inició toda una serie de estratagemas e intrigas, de astucias y

---

<sup>18</sup> Actualmente, después de varias décadas de una política más bien desreguladora, que se inició a fines de la década de 1980 (Dussel 1999), la industria farmacéutica en México es una de las más importantes del mundo y es el segundo mercado más importante de América Latina, pero sigue dominada por el capital extranjero (Andrade y Fernández 2002), a pesar de varios esfuerzos por proteger y fortalecer la industria en América Latina (CEPAL 1987), aunque más recientemente se ha comenzado a discutir la necesidad de revertir esa situación, promoviendo una política más reguladora y proteccionista (Espinosa 2010; Guzmán 2014).

<sup>19</sup> Hersch (2007) describe el caso de un empresario mexicano que a mediados del siglo XX intentó competir con las grandes industrias de capital extranjero produciendo medicamentos con base en los recursos naturales del país, empresa que finalmente desapareció debido a que la política industrial vigente no resultaba favorable para semejante proyecto y al no poder competir con los nuevos productos (esteroides). La diferencia entre el caso descrito por Hersch y el caso que aquí analizamos, es sólo de grado.

contraastucias, así como medidas desesperadas (que incluso involucraron a la empresa en investigaciones y procesos por conspiración y espionaje, debido a que ese país estaba en guerra con Alemania), por mantener la exclusividad de la marca y posicionar su producto en el mayor número posible de países, *especialmente los de América Latina*. (Mann y Plummer 1994: 7).

A finales de la Primera Guerra Mundial, el gobierno de Estados Unidos vendió a empresarios nacionales (a la compañía Sterling) la planta que Bayer había construido en su territorio y que le había sido expropiada, lo cual complicó extraordinariamente la situación. Como sea, después de una intrincada sucesión de eventos, incluido un convenio entre la Bayer norteamericana y la Bayer alemana, para inicios de la década de 1940 la otra guerra, la de las aspirinas, estaba en pleno apogeo: “Eran principios de 1942. Mientras los estadounidenses y los alemanes peleaban con rifles y tanques en Europa, representantes de ventas de aspirina de Sterling [la Bayer americana] y de I.G. Farben [sociedad que debido a la política nazi incluía a la Bayer alemana] estaban enfrascados en una guerra comercial en América Latina” (Mann y Plummer 1994: 197).

Los alemanes introdujeron en América Latina una presentación nueva de la aspirina, la *Cafiaspirina* (ácido actilsalicílico con cafeína añadida), mientras que los estadounidenses introdujeron su producto llamado *Mejoral*: “Libre de reglamentaciones, inflamada por el patriotismo, alimentada por los tipos de cambio favorables, la guerra en pro del *Mejoral* en América Latina fue probablemente la campaña publicitaria más desenfrenada que el mundo verá jamás” (ídem), usando, incluso, la fe religiosa para sus intereses (abajo, una publicación católica con publicidad, fotografía No. 1). Afirman los autores que “incluso después de que concluyó la guerra, y el negocio alemán de la aspirina pudo revivir, *el mercado latinoamericano fue más que nunca una verdadera máquina de hacer dinero*” (Mann y Plummer 1994: 201; el subrayado nuestro).

Fotografía No. 1



Fuente: Archivo del Entrevistado.

Para nuestros propósitos es importante advertir que, según nuestro informante, para la década de 1940, en México se podía comprar el ácido acetilsalicílico puro a diversos fabricantes, tanto estadounidenses, como alemanes y poco después también mexicanos (tal como registra Hersch, 2007:112), pues carecía de restricciones de patente. Incluso antes, en las primeras décadas del siglo, circuló por América Latina una gran cantidad de legítima aspirina (proveniente de Alemania) que era introducida por contrabandistas, así como falsificaciones e imitaciones. Inspirados por la guerra desatada en América Latina por los grandes fabricantes, empresarios mexicanos, algunos de ellos operando clandestinamente, decidieron participar del mercado con sus propias marcas. Habían aprendido de los grandes que lo importante no era el medicamento en sí, sino la colocación de una marca. La mercadotecnia aparecía por encima del desarrollo de nuevos productos, lo cual por cierto desmiente la tesis de que el libre mercado siempre favorece la innovación (Stanford: 190-194). Se dio, sí, una competencia entre los precios, pero muy difícilmente una competencia entre nuevos productos o tecnologías (Malerba 2009: 52). Habían aprendido, más que las estrategias, *las tácticas y las técnicas* de publicidad y muy pronto se reprodujo a escala local la versión mexicana de la guerra de las aspirinas.

Para la década de 1950, otros grandes fabricantes estadounidenses habían introducido otros productos, algunos alternativos al ácido acetilsalicílico, llevando así a su máximo punto esta guerra comercial, que se recrudecería a principios de los años 1990 con la noticia de las propiedades preventivas de infartos cardiacos de ese medicamento. Durante todo este tiempo, en México no han cesado de aparecer y desaparecer marcas y productos que contienen o simplemente son ácido acetilsalicílico, hasta llegar recientemente a la comercialización del mismo como “medicamento genérico” o “genérico intercambiable” cuando, en realidad, todos los fabricantes, desde el más grande hasta el más humilde, durante décadas no han hecho más que vender un medicamento genérico enmascarado con infinitas marcas. Otra cosa es que, eventualmente, alguno de estos empresarios hiciera de esta actividad más que un oficio, una vocación, con código ético incluido, y que la haya realizado por más de sesenta años.

#### ESTUDIO DE CASO. RELATO DE UNA CONVERSIÓN

Lorenzo nació el 3 de septiembre de 1920 de la unión de Jacinto Sandoval Rojas y de María del Refugio Pelayo Rojas, según dice él “en un pueblo de indios”, una rancharía cercana al pueblo de Ayutla, Jalisco, llamada Tepospizaloya (población que fue conquistada en 1524 por Francisco Cortés y declarada municipio en 1888). Su madre era miembro de una prominente familia de Ayutla, los Pelayo, que aún hoy se considera (míticamente) a sí misma un linaje descendiente de Don Pelayo (rey asturiano del siglo VIII famoso por su gesta de Covadonga contra los musulmanes, cuyos descendientes habrían llegado a la Nueva España en algún momento durante la Colonia). La Asociación Civil denominada “Descendencia Pelayo”, incluye en su registro a Lorenzo, y consigna como dato relevante que él es “el inventor de la Regiapirina”.<sup>20</sup>

Aunque nació en Tepospizaloya, vivió hasta alcanzar su mayoría de edad en Ayutla donde llegó a cursar algunos años de educación primaria. Según le gusta narrar, entre otras cosas fue testigo de hechos trágicos relacionados con la llamada “guerra cristera”. Su niñez y su adolescencia transcurrieron entre las actividades del campo y la actividad comercial de su padre: “Mi papá – recuerda- Jacinto Sandoval Rojas entre todos sus oficios, comerciante, dulcero, carpintero, castrador de ganado vacuno y porcino, y muchas cosas más, como albañil: entre

---

<sup>20</sup> El entrevistado, lamentablemente, falleció el 15 de octubre de 2015. El autor desea dedicar a su memoria el presente trabajo.

él y yo hicimos la casa de Ayutla (...), entre todo eso también era peluquero y me enseñó el oficio.” (extraído de un escrito autobiográfico del entrevistado).

En una de las entrevistas narra que aproximadamente en 1937, una de sus hermanas mayores, Rogelia, “ya andaba de novia” con un personaje ajeno a la comunidad que había llegado desde la capital en calidad de vendedor de medicamentos “de patente”, entre los que destacaba la *Roberina*, una de las tantas reencarnaciones mexicanas de la aspirina, dado que consistía fundamentalmente en ácido actilsalicílico. Ese personaje se llamaba Luis López, era originario de Michoacán pero por ese entonces tenía su domicilio fijo en la ciudad de México, donde trabajaba para la fábrica de la Roberina.

En la siguiente fotografía (No. 2) se puede ver a este personaje en una de sus visitas a Ayutla (a caballo), alrededor de 1937, probablemente el mismo año en que conoció a Rogelia, la hermana mayor de Lorenzo y que trabajaba como empleada en una comercio local que seguramente López visitó para vender sus productos. Era un ejemplo vivo de *modus vivendi* fraguado en las décadas previas por las grandes compañías farmacéuticas allende las fronteras mexicanas (principalmente la empresa alemana Bayer).

Fotografía No. 2



Fuente: Archivo del Entrevistado.

La siguiente fotografía (No. 3), con formato de tarjeta postal, está datada por el mismo López en 1940. En la imagen, con tema y poses estudiadas, el personaje muestra otro producto (sí, otra versión de la aspirina) a un hombre y una mujer que resulta ser, para ese entonces, ya su esposa.

Fotografía No. 3

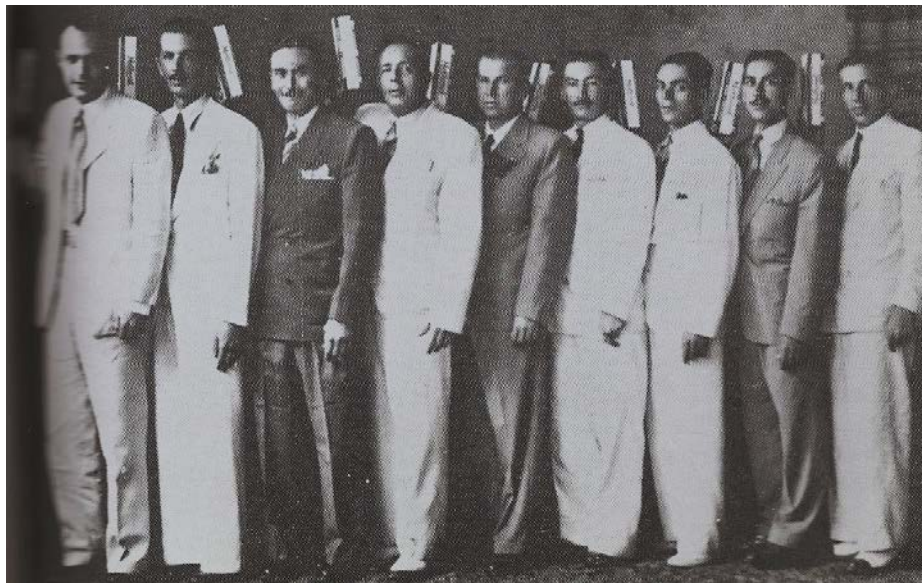


Fuente: Archivo del Entrevistado.

La imagen, y el texto escrito al reverso dirigido a su suegro, da evidencia de la importancia que el personaje daba a su actividad: la de toda una profesión. Actitud que de hecho fue explotada por las grandes empresas extranjeras en pugna por el mercado latinoamericano de la aspirina, como lo evidencia la fotografía que Mann y Plummer incluyen en su libro (1994: 280) de un grupo de orgullosos vendedores brasileños de *Mejora!*: la fotografía muestra a nueve caballeros en fila, elegantemente ataviados con trajes de dos piezas y corbata, todos sosteniendo con su mano derecha, a la altura de sus cabezas, una caja del producto (fotografía No. 4).



Fotografía No. 4



Fuente: Mann y Plummer (1994: 280).

Aún más elocuente, empero, resulta esta otra fotografía (No. 5), “de estudio”, que muestra al mismo López rodeado de cajas, triunfalmente apiladas, del producto que vendía. En las cajas se puede leer “Roberina 5C”, por lo que casi con seguridad podríamos afirmar que por esos días la aspirina, y muchas de las marcas competidoras, tenían un precio al público *mayor* a los 5 centavos, lo que es un indicio de una competencia entre precios, antes que entre productos innovadores. Más allá eso, se puede asumir que la actividad incansable de Lorenzo, a lo largo de medio siglo, como vendedor y productor de medicamentos y, en algún tiempo, de productos de perfumería, debió estar muy influida por esta actitud a la vez desafiante y orgullosa.



Fotografía No. 5



Fuente: Archivo del Entrevistado.

Fue pues este personaje, proveniente de la gran ciudad, afanoso y un tanto pagado de sí, quien introdujo (e indujo) a Lorenzo en el ramo de la venta de ese tipo de productos. Recuerda Lorenzo que, debido a un mal temporal de lluvias a fines de la década de 1930, la actividad económica de Ayutla, basada en la agricultura, decayó drásticamente. En el “rancho San José – narra nuestro entrevistado- hay un ojo de agua que se llama *Jaguey*, mi papá empezó a hacer una presa, cuando me los llevé a vivir a México [a sus padres] se quedó inconclusa, porque sembramos 2 años y no llovió, ni un año... Dijo mi papá: *Dios no te quiere para campesino*, por eso me fui a México y *me convertí en industrial.*”

Él y sus padres aceptaron el ofrecimiento del nuevo integrante de la familia, Luis López, de iniciar a Lorenzo, a sus 18 años, en la profesión que él desempeñaba. Pero, como también recuerda Lorenzo, “eso del campo no se me dio” y,

seguramente atraído por los encantos de la gran ciudad, donde se había mudado su hermana, aceptó trabajar con su cuñado. Después de algunos años, ya entrada la década de 1940, Lorenzo había dominado la técnica de las ventas, superando a su cuñado. Vinieron entonces desacuerdos entre ambos en relación con sus retribuciones por las ventas que, para entonces, Lorenzo ya realizaba por sí solo, logrando contratar grandes pedidos y además a precios mayores que los alcanzados por su cuñado. Fue entonces que Lorenzo decidió no sólo ya no trabajar más para su cuñado, sino crear su propia marca de aspirina y fabricando él mismo el producto. Para ello, destinó como capital inicial lo que le pagó, de mala gana, su cuñado y otros recursos que logró reunir vendiendo algunos objetos de su propiedad, según su relato aderezado de anécdotas.

#### AÑO 1955: NACE UN EMPRESARIO

Asistido técnicamente por un joven que había trabajado antes para un fabricante de medicamentos, creó y vendió durante varios años un producto al que bautizó *Kaspirina*, emulando la marca de Bayer *Cafiaspirina* y que fabricó con la ayuda de empleados y familiares a los que había convencido de irse a vivir con él a la capital del país. En enero de 1955 contrajo matrimonio con una joven a que la había conocido a través de un amigo y que era originaria de una localidad del estado de Tlaxcala aunque, como él, había emigrado a la capital. Para ese entonces, ya había dejado de vender la *Kaspirina*, en parte debido a que la obvia similitud del nombre del producto con la *Cafiaspirina* (de Bayer) y a que deseaba lanzar un producto más original y, como veremos, desafiante. Así, lo sustituyó por otro producto al que le puso el fastuoso nombre de *Regiapirina* y que acompañaba con el *slogan* de “La reina de las aspirinas”, lo cual, como era de esperar, fue mal visto por Bayer. Sin embargo, según las mismas prescripciones de las leyes de patentes de la época, el producto era susceptible de ser patentado, pues además de ácido acetilsalicílico había añadido aceite esencial de limón y, posteriormete, ácido ascórbico.

Cuenta Lorenzo que durante un tiempo intentó obtener la patente y el registro oficial de su nuevo producto el cual, empero, ya vendía con gran éxito: “¡Era una bomba!”, exclama al recordar esa época. Pero, en un acto ya *reflejo* después de décadas de defender la exclusividad de sus marcas, los representantes de Bayer en México se habían quejado ante las autoridades de la obvia similitud del nombre del producto con el suyo. Entonces, dice Lorenzo, un funcionario de la oficina de patentes y marcas, en un acto de corrupción apenas disimulado, le dijo que no podía registrar el producto con ese nombre a menos que hiciera entrega de nada

menos que 50,000 pesos de aquel entonces, de lo contrario, tendría que registrarlo con una letra menos, la “a” del prefijo “Regia”. Lorenzo, contra su deseo pero en un acto de rebeldía, aceptó que su producto perdiera una letra, aun cuando logró registrar el producto con el nombre completo ante las autoridades sanitarias y lo siguió usando verbalmente y eventualmente por escrito (incluso en anuncios comerciales que llegó a difundir, años después, en cines, televisoras y radiodifusoras), al grado de que prácticamente todos aquellos que se han familiarizado con el producto, a pesar de que claramente el nombre impreso es diferente, lo leían “regiapirina”.

Debajo de estas líneas, podemos ver una de las fotografías (No. 6) que presentó a las autoridades como parte del papeleo para el registro. Al respecto dice Lorenzo: “El gobierno de Ruíz Cortines me dio la patente el mero día de mi cumpleaños, el 3 de septiembre de 1955... ¡y tengo el papel!”.<sup>21</sup>

Fotografía No. 6



Fuente: Archivo del Entrevistado.

<sup>21</sup> El momento de obtención del registro de su producto es, al parecer, tan significativo para el entrevistado, que la asocia con la fecha de su propio nacimiento. Se pudo verificar en efecto que en Diario Oficial de la Federación del 22 de diciembre de 1955, por decreto de Ruiz Cortines, se le otorgó registro en noviembre de ese año.

En esos años, según narra, también había incursionado en la fabricación de perfumería y algunos cosméticos a partir de la adquisición de un lote de marcas y materiales (etiquetas) que un empresario de origen libanés le ofreció al retornar a su país<sup>22</sup>. Durante varios años explotó este recurso complementario, llegando a proveer a grandes almacenes como el *El Puerto de Liverpool*, *La Gran Sedería* y *El Palacio de Hierro*. Enseguida, fotografías de algunos de estos productos (fotografías No. 7 y No. 8).

Fotografía No. 7



Fuente: Entrevistado.

---

<sup>22</sup> En la primera entrevista, se confundió a este personaje con un representante legal que trabajaba para un bufete jurídico de origen alemán, quien había tramitado el registro de sus patentes. En una entrevista posterior se corrigió este dato.

Fotografía No. 8



Fuente: Archivo del Entrevistado.

Sin embargo, a finales de la década de 1950, Lorenzo decide mudar su próspero negocio en la ciudad de México a la ciudad de Guadalajara, donde se establece continuando su actividad empresarial con relativo éxito (por ejemplo, en los años 1960 llegó a ser patrocinador de un exitoso programa musical en la televisión local) y mientras su prole aumentaba de tres a cuatro vástagos, hasta el séptimo el 5 abril de 1967. Éste, es un fenómeno común en los emigrantes, como señala Bourdieu, se trata de “los esfuerzos, que duran toda una vida, de los emigrantes a la fuerza para ‘acercarse’ a la región natal” (Bourdieu 2004: 226).

#### LOS RASGOS DEL HABITUS

En esta sección se describen los rasgos de *habitus* que evidencian la conversión, o mejor dicho, *el proceso de conversión* por el que tuvo que pasar nuestro agente para poder insertarse y tomar su parte en el juego de la economía de mercado.

#### MOVILIZACIÓN Y APLICACIÓN DE SABERES PREVIOS

En efecto, nuestro personaje manifiesta una forma de pensamiento *sui generis*, una ingeniosa adaptación sincrética a la lógica del mercado y a la lógica de la química industrial, a partir de esquemas originados en el medio rural. Así, al interrogarlo acerca de sus procesos de producción o las propiedades químicas de las sustancias con las que ha trabajado todos estos años, sus respuestas nos recuerdan, por una parte, los patrones de pensamiento y práctica ligados al campo y marcados fuertemente por la dependencia al clima (el temporal) y, por otra, a creencias y representaciones mentales a medio camino entre las precientíficas que recuerdan las descritas por Gastón Bachelard en *La formación del espíritu científico* (Bachelard [1938] 2000), y otras propiamente científicas y tecnológicas modernas. Así, por ejemplo, en el proceso de elaboración de la “regiapirina” él nos explica que el grado de humedad y la temperatura son claves para elaborar “el granulado” que posteriormente se pulveriza para luego convertirlo en tabletas, por lo que, a falta de unas instalaciones y un equipo que le permitan controlar con precisión estas variables, él ha debido estar más o menos atento al estado del clima y ceñirse al mismo para lograr buenos resultados. Asimismo, al cuestionársele acerca de las propiedades y composición química de sus materias primas, él suele referirse a lo aprendido empíricamente por “ensayo y error”, a lo que aprendió de sus proveedores, de farmacéuticos o de al menos una edición de la *Farmacopea Nacional de los Estados Unidos Mexicanos* de la primera mitad del siglo XX, pero también sus explicaciones incorporan saberes tradicionales sobre herbolaria y creencias acerca de propiedades “naturales” de diversas materias primas, así como explicaciones idiosincrásicas suyas.

#### CUASISISTEMATIZACIÓN RELIGIOSA DE LA EXPERIENCIA

No puede dejarse de mencionar que, en un giro evidentemente weberiano, las estructuras religiosas han cumplido un papel insospechadamente determinante en la vida de nuestro entrevistado. Proveniente de una región arraigadamente católica y de una familia en la que las vocaciones sacerdotales fueron numerosas, al menos entre parientes de su generación, no resulta sorprendente ni aventurado afirmar que todo su sistema de pensamiento personal adquiere de la estructura de su vida religiosa su principio de unidad sintética, y se vincula así con las estructuras culturales y sociales prevalecientes.

Al respecto, nuestro entrevistado comenta que “Dios quería que se dedicara a ayudar a la gente, a los enfermos”, conclusión a la que llega tratando de interpretar, ahora, un sueño de juventud en el que él se veía trasportado mágicamente por los aires y desde donde contemplaba una ingente multitud menesterosa a la que debía socorrer de alguna forma. Más que “haciendo de la necesidad una virtud”, como se podría decir sociológicamente, nuestro personaje reinterepreta toda su biografía como el cumplimiento de una vocación cuasirreligiosa (“Dios no te quiere para campesino”, le había dicho su padre cuando decidió dejar su pueblo). Como se sabe, este tipo de esfuerzos sistematizadores por acceder a una comprensión de la propia existencia pueden aparecer como una forma en que los agentes intentan aprehender la lógica de una economía racionalizada y racionalizante (el capitalismo), ante la angustia de no poder entenderla del todo, ni mucho menos controlarla (Bourdieu 2006).

En una fotografía (No. 9) tomada recientemente podemos conocer a nuestro personaje en actitud, simulada, de llenar de mercancía una de las cajas de cartón que utilizara en su época de esplendor (de hecho, la última que conservaba) hacía más de 40 años. En el fondo, una de las máquinas (de diseño casi decimonónico) que empleó para la producción de sus productos.

Fotografía No. 9.



Fuente: Autor.

Hay que señalar que nuestro personaje llegó a ser, más que un empresario, un auténtico “hombre empresa” que debió realizar, a escala y de forma más o menos esquemática, todas las funciones que con el desarrollo de una empresa terminan por diferenciarse, especializarse y profesionalizarse: él debió ser en alguna medida inventor, gestor, administrador, contratador y formador de recursos humanos, financiero, químico industrial, ingeniero, técnico mecánico, laboratorista bioquímico, publicista, impresor, obrero y vendedor. Claro que todo esto no se dio *ex nihilo*: como hemos visto, el *habitus* de nuestro personaje se vincula y está estructurado a partir de la dinámica del campo económico y, más específicamente, del campo de la industria farmacéutica y química del siglo XX.

#### POSTURA “ÉTICA” EN OPOSICIÓN A LA BÚSQUEDA DE GANANCIAS

Antes preguntábamos por qué los esfuerzos empresariales de nuestro caso de estudio no desembocaron en una mediana o gran empresa actualmente reconocida, como sucedió con muchos otros casos. En parte, dijimos, se debió a que no superó la fase prototípica de empresa familiar, pero hay otras razones. Habría que apuntar aquí al menos dos. Primero, una razón *ética*: en todo este tiempo, de alguna forma nuestro personaje sostuvo, a pesar de los embates y las crisis de toda índole, una forma residual de la *ética médica* que alguna vez defendiera con vehemencia la empresa creadora de la aspirina, Bayer, que hasta la década de 1920 se negó abandonar su política de promover sus productos *a través* de la sociedad médica y farmacéutica (boticarios) y no por los métodos y la mercadotecnia a la americana; de hecho, llamaban a sus productos “éticos” por oposición a los “de patente”<sup>23</sup>. Finalmente, como vimos, presionada por la lógica del mercado, Bayer cedería a la mercadotecnia.

---

<sup>23</sup> Aunque se identificó un agente, que el entrevistado conoció, cuya trayectoria va de la práctica médica, pasando por la botica, a la industria farmacéutica, en la ciudad de Arandas, Jalisco. El testimonio se pudo corroborar con una crónica publicada en un diario local: “Para aliviarnos más pronto y sin tanto enjuague, un famoso doctor que era de Arandas, el Doctor Marcelino Álvarez, quien era muy humanitario y benefactor de la gente necesitada, puso sus conocimientos médicos al servicio de la gente *y hacia sus propias medicinas*, en tabletas, gotas, cataplasmas y sobre todo aquellos tan efectivos papelitos que contenían polvitos que curaban dolores de muelas, de oídos y jaquecas, era la tan efectiva *Normalgina*” (Flores 2008, sin cursivas en el original). Según el entrevistado, la *Normalgina* no era otra cosa que “aspirina en polvo”. La marca está hoy expirada, según el sitio “es.unibrander.com”.



## DEFENSA DE LA AUTONOMÍA FRENTE A LA ASOCIACIÓN O SUBORDINACIÓN

La segunda razón por la que probablemente la empresa no se convirtió en una mayor con una vida más prolongada, paradójicamente, corresponde a un rasgo fundamental del espíritu empresarial: la autonomía. Si bien nuestro personaje no promovió sus productos a través de la comunidad médica o de boticarios, compitiendo con ellos, antes bien trató siempre de rodear a sus productos de un aire de respetabilidad y credibilidad, por lo que nunca cedió a las ofertas de compra o fusión de empresas grandes que llegaron a interesarse en sus marcas, a los contubernios con políticos y funcionarios corruptos, o los ímpetus juveniles de algunos de sus hijos que no dejaron de insistir en “modernizar” sus productos. De algún modo, nada de eso lo convenció nunca. Y es comprensible, dado que cualquiera de esos escenarios amenazaban con despojarlo de la más importante de sus propiedades: su identidad misma.

Actitud muy común en un fundador de una empresa familiar, como apunta Lansberg: “Renunciar a este poder sobre la empresa es, por lo tanto, visto como el primer paso hacia la pérdida de control sobre la propia vida.” (Lansberg 1988: 67). Precisa este autor: “Además de la pérdida de poder, los fundadores también se resisten a la planificación de la sucesión por temor a perder una parte importante de su identidad. Para un empresario, su negocio define su lugar en la comunidad y en el mundo en general. Más aún, la empresa forma parte integral de su sentido de ser. A menudo, el negocio es su creación más importante.” (Lansberg 1988: 68). Por otro lado, a pesar de que la aspirina fue el pilar de su actividad económica, no dejó de ensayar todo el tiempo métodos diferentes de producirla y mejorarla. Incluso, como se mencionó antes, emprendió muchas veces en la fabricación y comercialización de otros productos, aunque dentro de los mismos ramos (farmacéutica y perfumística).

## CONFLICTOS POR LA SUCESIÓN SIMBÓLICA DE LA EMPRESA

A partir de la década de 1970, la empresa original se convirtió en una microempresa, que a pesar de una constante zozobra tuvo varios repuntes significativos (no exentos de conflictos de intereses entre miembros de la familia), particularmente en la década de 1980, para prácticamente quedar reducida a una actividad de sostenimiento personal a mediados de la década actual. En estos últimos 25 años, dichos repuntes estuvieron asociados con eventuales asociaciones con varios comerciantes, casi siempre familiares cercanos. El último, a partir de 2000, se debió al más joven de los hijos, el único que continuó la tradición empresarial de su padre en el mismo ramo a través de

un tortuoso proceso lleno de amargos desencuentros familiares. Es importante destacar que a lo largo de toda su trayectoria un factor que permitió superar los momentos difíciles fue recurrir al retraimiento de la actividad productiva en el espacio doméstico y reduciéndose muchas veces a la informalidad económica.

En efecto, en este caso se debió enfrentar el difícil *problema de la sucesión* del fundador (Weber 1964: 714) que inevitablemente, por su origen social, que es tanto como referirse a su herencia cultural, tenía como primer referente el modelo de sucesión rural centrado en el derecho (consuetudinario) de la primogenitura masculina el cual al final se vio completamente invertido, recayendo en el benjamín de la familia (el último de siete hijos) y no en el primogénito. Como advierte Lansberg: “Existen muchos otros factores familiares que pueden interferir en una discusión abierta sobre la sucesión. Por ejemplo, como resultado de factores tales como el género o el orden de nacimiento, los padres varían considerablemente la preferencia sobre sus hijos. Estas diferencias tienen un efecto enorme en la apreciación de los padres sobre cuál de los hijos debería ser el sucesor del fundador y al mismo tiempo resaltan la posibilidad de que la opción sea vista como algo hecho con un trato preferencial.” (Lansberg 1988: 69). Se debe advertir, empero, que tal forma de “sucesión” representa una de un tipo muy especial, pues en realidad implica una forma de reinicio de la empresa.

¿Por qué no prosperó la empresa creada en los años cincuentas? No es el propósito de este estudio, por ahora, ofrecer una respuesta completa a esta pregunta. Sin embargo, se puede decir que no constituye una rareza en el espacio y la historia de las modernas empresas que no lograron superar su etapa inicial de “empresa familiar”, demasiado apegadas a la cultura, la lógica, las necesidades y limitaciones de la unidad doméstica. En este caso, incluso, con fuertes residuos de un *habitus* constituido en el medio rural, más cercano al sistema tradicional agrario que al sistema empresarial capitalista.

#### GESTIÓN ARTESANAL ANTES NUEVAS CONDICIONES ECONÓMICAS

Además, aunque de alguna manera tiene que ver con lo mismo, la reestructuración de la economía mundial y nacional, con su proceso de conversión industrial, así como la consolidación del capitalismo global y la adopción, en los ochentas, de una política de inspiración neoliberal, no daban cabida ya a formas empresariales que podemos denominar más bien “protoempresariales” cuya representación más común es la de “empresa familiar”.

Para finales de los ochentas, el mercado de los analgésicos, y el mercado farmacéutico en general, ya había constituido un campo de luchas extremadamente complejo y estructurado (Salomón 2006), de tendencias monopólicas según las tendencias descritas por Max Weber (1964) capaz de manipular la mismísima investigación científica (Lexchin 2003), así como de subordinar a las profesiones médicas a su lógica y sus intereses, dando así fin a la época de oro de la medicina como la profesión “liberal” por antonomasia (Jaconelli 2008).

Además, hay que tomar en cuenta que nuestro personaje ya había operado sobre sí una tremenda conversión, dando un salto cualitativo enorme, cuando se decidió a irse a la capital a fundar no sólo una empresa, sino también una familia<sup>24</sup>, teniendo como referente y, al mismo tiempo, como rival comercial a uno de los más grandes emporios de la industria jamás conocido, sin mencionar los vicios de las instituciones y las prácticas políticas de la época.

#### CONCLUSIÓN: CUESTIONAR EL ESTEREOTIPO DEL EMPRESARIO

Así pues, los rasgos de *habitus* que evidencian la conversión, o mejor dicho, *el proceso de conversión* por el que tuvo que pasar nuestro agente para poder insertarse y tomar su parte en el juego de la economía de mercado, son: *i*) el apego a una postura “ética” en oposición a la franca y pura búsqueda de ganancias; *ii*) los conflictos vividos respecto del problema de la sucesión simbólica de la empresa; *iii*) la defensa de su autonomía frente a las frecuentes ofertas de asociación o subordinación; *iv*) movilización y aplicación de saberes obtenidos en el sistema de producción agrícola-artesanal y la incorporación sincrética de saberes tomados en la práctica de la industria y el comercio farmacéuticos; *v*) persistencia de un estilo de gestión tradicional así como, por último, *vi*) una cuasisistematización religiosa de toda la experiencia.

---

<sup>24</sup> Como lo explica Bourdieu: “La trivialización que experimenta todo aquello a lo que acabamos por acostumbrarnos induce, en efecto, a olvidar la extraordinaria labor psicológica que presupone, muy especialmente en la fase inicial del proceso, cada uno de los alejamientos de la tierra y de la casa; y habría que invocar el esfuerzo de preparación, las ocasiones propicias para favorecer o desencadenar la decisión, las etapas de un alejamiento psíquico siempre difícil de llevar a cabo (...) y, a veces, nunca completado” (Bourdieu 2004: 226).

Estos rasgos fueron, al mismo tiempo, el apoyo que le permitió transitar por un mundo que no era ya el de su niñez ni el de sus ancestros, y un lastre que, combinado con los cambios estructurales de la economía (totalmente fuera de su control) hizo que la suya no superara la fase inicial de empresa familiar. Por otro lado, empero, esos mismos rasgos posibilitaron una conversión de un capital económico heredado en un capital escolar importante para su prole (casi todos pasaron por la universidad o la educación media).

Se puede afirmar que los esquemas comerciales y económicos que debió poner en práctica este empresario, consistieron básicamente en una conversión de esquemas propios de una economía tradicional (rural) en esquemas adecuados a la lógica y exigencias del capitalismo de la primera mitad del siglo XX. Sin embargo, ese habitus presentaba características específicas que lo hacían proclive a semejante conversión. Estas características no tienen un carácter espontáneo, sino que fueron generadas por las condiciones de vida objetivas del agente y que están contenidas en su biografía *antes* de iniciar propiamente su actividad en una economía de mercado. De esta forma, la investigación contribuye a una mejor comprensión de la génesis social del empresariado.

#### EL VERDADERO SUJETO DE LA INNOVACIÓN NO ES EL INDIVIDUO: ES EL CAMPO EMPRESARIAL

No obstante, se podría reprochar al presente trabajo que entre los rasgos destacados en el análisis no se menciona el de la “capacidad de innovación”. En efecto, según la teoría clásica el rasgo que distingue al empresario es la *capacidad de innovar*, generando transformaciones significativas en un sector económico.

Sin embargo, una perspectiva más sociológica relativiza esta concepción dominante del empresario como agente exclusivamente innovador, mostrando que si existe la innovación, es porque el innovador forma parte de un extenso grupo que, a su vez, se organiza según sistema de relaciones caracterizadas por la competencia. Es decir, forma parte de un campo, *el campo empresarial*, que tiende a confundirse con el campo económico en general. Eso significa que el innovador participa de una historia necesariamente colectiva y que la innovación nunca es una creación *ex nihilo*, sino el resultado de la acción y las contribuciones colectivas<sup>25</sup>. Pero además, significa que si bien la innovación es un

---

<sup>25</sup> De acuerdo a la definición del empresario como un agente entre otros implicados en unas luchas por el poder sobre la empresa (Bourdieu 2001: 234).

indicador importante para identificar al empresariado, no lo es todo y deben observarse otros rasgos igualmente relevantes (Amatori 2010).<sup>26</sup>

En lo que concierne al presente trabajo, un estudio reciente sobre la evolución de la industria farmacéutica y su mercado en América Latina muestra que esa industria se inició bajo un modelo de *imitación*, antes que de innovación (Guzmán 2014). Aunque no es el propósito de ese formidable y muy completo estudio, del mismo se deduce que la innovación, en una economía capitalista de mercado, en realidad es el resultado de la vinculación de dos sistemas que actúan concertadamente, el sistema de innovación (la investigación y el desarrollo) y el sistema de protección de propiedad intelectual, de carácter jurídico y político. Así, el campo de la industria farmacéutica en México puede verse también como resultado de una tensión estructural entre la imitación y la innovación, mientras que sus empresarios, las empresas y sus productos pueden siempre posicionarse en algún punto dentro de un *continuum* imitación-innovación (Hersch 2007). Dado que es la innovación (que se traduce en la patente y su explotación) la que, en el sistema capitalista, asegura las posiciones dominantes en el campo, se puede observar que las posiciones subordinadas corresponden a empresas que siguen como estrategia la imitación.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Amatori, Franco (2010): “Determinants and typologies of entrepreneurship in the history of industrial Italy”, en: García-Ruiz, J. L. y Toninelli, P. A. (editores). *The determinants of entrepreneurship: leadership, culture, institutions*. Londres, Pickering & Chato, pp. 28-65.
- Arteaga A., Catalina (2000): *Modernización agraria y construcción de identidades*, México, FLACSO-CEDEM-Plaza y Valdés.
- Bachelard, Gaston (2000): *La formación del espíritu científico: contribución a un psicoanálisis del conocimiento objetivo*, México, Siglo XXI.
- Bourdieu, Pierre (1995): *Las reglas del arte. Génesis y estructura del campo literario*, Barcelona, Anagrama.

---

<sup>26</sup> “Innovation is a good litmus test to verify the degree of entrepreneurship in an economic national system, but it is not enough to explain everything. Entrepreneurship can be a long, day-by-day accumulation or it might just present itself in a dramatic leap ahead. But, again, not all the people we tend to identify as entrepreneurs are actually exceptional innovators” (Amatori 2010: 29).

- Bourdieu, Pierre (1997): *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*, Barcelona, Anagrama.
- Bourdieu, Pierre (1998): *La distinción. Crítica y bases sociales del gusto*, Madrid, España, Taurus.
- Bourdieu, Pierre (1999): *Meditaciones pascalianas*, Barcelona, Anagrama.
- Bourdieu, Pierre (2001): *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Manantial.
- Bourdieu, Pierre (2003): “La fabrique de l’habitus économique”, *Actes de la recherche en sciences sociales* 150, 79-90. Consulta 02 de enero de 2014 ([http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/arss\\_0335-5322\\_2003\\_num\\_150\\_1\\_2772](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/arss_0335-5322_2003_num_150_1_2772))
- Bourdieu, Pierre (2004): *El baile de los solteros*, Barcelona, Anagrama.
- Bourdieu, Pierre (2006): *Argelia 60: Estructuras económicas y estructuras temporales*, Buenos Aires, Argentina, Siglo XXI.
- Bourdieu, Pierre (2007): *Antropología de Argelia*, Madrid, España, Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Bourdieu, Pierre (2012): *Sur l’État. Sociologie de la genèse de l’État. Cours au Collège de France 1989-1992*, París, Seuil-Raisons d’agir.
- Boyer, Robert (2003a): “L’anthropologie économique de Pierre Bourdieu”. *Actes de la recherche en sciences sociales* 150, 65-78. Consulta 02 de enero de 2014 ([http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/arss\\_0335-5322\\_2003\\_num\\_150\\_1\\_2772](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/arss_0335-5322_2003_num_150_1_2772)). Hay traducción española: *La antropología económica de Pierre Bourdieu. Su contribución al análisis de la economía y el cambio*. Traducción de Sergio L. Sandoval A. México: Universidad de Guadalajara, 2015. Descarga : <https://guadalajara.academia.edu/SergioSandovalAragon>
- Boyer, Robert (2003b): “L’art du judoka. Une sociologie aux frontières de l’économie”, en Pierre Encrevé y Rose-Marie Lagrave, *Travailler avec Bourdieu*, Champs- Flammarion, París, pp. 267-279.
- Castel, Robert (2004): *La metamorfosis de la cuestión social*, Buenos Aires, Paidós.
- Cárdenas, Enrique (2012): “La economía mexicana en el dilatado siglo XX, 1929-2010”, en *Historia mínima de la economía mexicana, 1519-2010*, coordinado por Sandra Kuntz Ficker, México, El Colegio de México, pp. 232-302.

- Castillo, Juan José (2000): "La sociología del trabajo hoy: la genealogía de un paradigma" en *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, coordinado por Enrique De la Garza Toledo, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 39-64.
- CEPAL (1987): *La industria farmacéutica y farmoquímica: desarrollo histórico y posibilidades futuras*, CEPAL, Chile.
- Chartier, Roger (2007): *La historia o la lectura del tiempo*, Barcelona, Gedisa.
- Diario Oficial de la Federación, Tomo CCXIII, No. 45, 22 de diciembre de 1955. Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.
- Díaz Robles, Laura Catalina y Oropeza Sandoval, Luciano (2007): "Las parteras de Guadalajara (México) en el siglo XIX: el despojo de su arte", *Dynamis* 27, UAB, Barcelona, pp. 237-261.
- De Saint-Martin, Monique (2013): "Les tentatives de construction de l'espace social", en Coulangeon, Ph. y J. Duval (dir.). *Trente ans après La Distinction de Pierre Bourdieu*, París, Ediciones La Découverte, pp. 29-44.
- De la Garza Toledo, Enrique (2000): *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Douglas, Mary (1988): *Símbolos naturales. Exploraciones en cosmología*, Alianza, Madrid.
- Dussel P., Enrique (1999): *Las industrias farmacéutica y farmoquímica en México y el distrito federal*, CEPAL, México.
- Friedmann, Georges y Naville, Pierre (1997): *Tratado de sociología del trabajo* (tomos I y II), México, Fondo de Cultura Económica.
- Gamboa O., Leticia (1992): "Esbozo del pensamiento de un empresario textil", en Puga, C. y Tirado, R. (coordinadores), *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, UNAM-UAM-COMECSO, México, pp. 71-87 .
- Gandlgruber, Bruno (2010): *Instituciones, coordinación y empresas. Análisis económico más allá de mercado y estado*, México, Anthropos-UAM.
- García-Ruiz, J. L. y Toninelli, P. A. (eds.) (2010): *The determinants of entrepreneurship: leadership, culture, institutions*, Londres, Pickering & Chato.
- Granovetter, Mark (1985): "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510.
- Gutiérrez G., Esthela (2004): "La integración periférica. La restricción externa y los retos del desarrollo económico en América Latina", en *Reestructuración*

- económica y desarrollo en América Latina*, coordinado por Ma. Gpe. Acevedo L. y A. Sotelo V., México, CELA-UNAM-Siglo XXI, pp. 53-85.
- Guzmán, Alenka (2014): *Propiedad intelectual y capacidad de innovación en la industria farmacéutica de Argentina, Brasil y México*, México, UAM –Gedisa.
- Hernández C., Osvaldo (2014): *Entre el habitus y la agencia: trayectoria de vida de un grupo de mujeres indígenas ñaño*, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, FLACSO, México. Consultada el 8 de julio de 2015 en:  
[http://bibdigital.flacso.edu.mx:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/3568/Hernandez\\_O.pdf?sequence=1](http://bibdigital.flacso.edu.mx:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/3568/Hernandez_O.pdf?sequence=1)
- Jaconelli, Tom (2008): “The Pharmaceutical Industry and its influence on doctors and medical students” *The Lancet Student*.  
(<http://www.thelancetstudent.com/legacy/2008/01/07/the-pharmaceutical-industry-and-its-influence-on-doctors-and-medical-students/>).
- Kuntz, Sandra (2012): “De las reformas liberales a la Gran Depresión, 1856-1929”, en *Historia mínima de la economía mexicana, 1519-2010*, coordinado por Sandra Kuntz Ficker, México, El Colegio de México, pp. 148-231.
- Landini, Fernando (2011): “Racionalidad económica campesina” *Mundo Agrario*, 12(23), Universidad Nacional de La Plata, La Plata, Argentina.
- Lansberg, Ian. 1988. “La conspiración de la sucesión”, en *Clasicos de Family Firm Institute Inc. en español*, pp. 65-77 Consulta el 02 de enero de 2014:  
([http://c.ymcdn.com/sites/www.ffi.org/resource/resmgr/best\\_of\\_fbr\\_spanish/fbres\\_p\\_lansberg\\_laconspiraci.pdf](http://c.ymcdn.com/sites/www.ffi.org/resource/resmgr/best_of_fbr_spanish/fbres_p_lansberg_laconspiraci.pdf)).
- Lexchin, Joel et al. (2003): “Pharmaceutical industry sponsorship and research outcome and quality: systematic review” *BMJ*, Consulta 02 de enero de 2014 :  
(<http://dx.doi.org/10.1136/bmj.326.7400.1167>).
- Malerba, Franco (2009): “La teoría evolucionista: las aportaciones empíricas”, en: Riccardo Viale (compilador), *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitiva: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*, México, FLACSO.
- Mann, Charles C. y Mark L. Plummer (1994): *Las guerras de las aspirinas. Dinero, medicina y 100 años de violenta competencia*, México, McGraw-Hill.
- Méda, Dominique (1998): *El trabajo: un valor en peligro de extinción*, Barcelona, Gedisa.
- Montoya, Omar (2004): “Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico”, *Scientia et Technica* X(25).



- Polanyi, Karl (1975): *La gran transformación*, México, Juan Pablos Editor.
- Portes, Alejandro y Haller, William (2005): "The informal economy", en *The Handbook of Economic Sociology*, Segunda Edición, Russell Sage Foundation, Princeton, pp. 403-425.
- Prost, Antoine (1989): "Fronteras y espacios de lo privado. 1. El trabajo", en *Historia de la vida privada Tomo 5*, dirigida por Philippe Ariès y Georges Duby, Madrid, Taurus, pp. 21-59.
- Rodríguez, Alfredo y Aguilera, Juan Carlos (2004): "La aportación weberiana a la teoría del emprendedor", *Intus Legere* 7 vol I, Santiago de Chile, Universidad Adolfo Ibáñez, pp. 63-86.
- Salomón, Alfredo (2006): "La industria farmacéutica en México", *Comercio exterior* 56(3): 219-223, México, Bancomext. Consulta 02 de enero de 2014: (<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/89/4/Industr-farma.pdf>).
- Schriewer, Jürgen (2010): "Comparación y explicación entre causalidad y complejidad", en Schriewer, Jürgen y Hartmut Kaelble, *La comparación en las ciencias sociales e históricas*, Barcelona, Octaedro, pp. 17-62.
- Soria, Víctor M. (1980): "Estructura y comportamiento de la industria farmacéutica en México. El papel de las empresas transnacionales", en *Iztapalapa, revista de ciencias sociales y humanidades*, 1(2): 111-141.
- Stanford, Jim (2011): *Petit cours d'autodéfense en économie. L'abc du capitalism*, Québec, Lux.
- Warman, Arturo (2003): "La reforma agraria mexicana: una visión de largo plazo", *Reforma Agraria, colonización y cooperativas* (2): 84-126. Consulta 02 de enero de 2014 (<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/006/j0415T/j0415t02.pdf>).
- Wacquant, Loïc (2005): "Un taller sociológico en acción: *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*", en *Ensayos sobre Pierre Bourdieu y su obra*, coordinado por Isabel Jiménez, México, UNAM, pp. 381-387.
- Weber, Max (1964): *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Weber, Max (1994): *Sociología del trabajo industrial*, Madrid, España, Trotta.
- van Zanten, Agnès (2013): "La compétition entre fractions des classes moyennes supérieures et la mobilisation des capitaux autour des choix scolaires", en Coulangeon, Ph. y Duval, J., *"La Distinction" de Pierre Bourdieu trente ans après*, París, La Découverte, pp. 278-289.

Vargas J., Mónica (1996): “Estrategias de sobrevivencia, alternativas económicas y sociales de la unidad campesina”, *Papeles de Población*, 12: 39-50, Universidad Autónoma del Estado de México, México.

Recibido: 10 de octubre de 2014

Aceptado: 27 de julio de 2015

**Sergio Lorenzo Sandoval Aragón** (Guadalajara, Jalisco, México, 28 de julio de 1963) es Licenciado en Filosofía por la Universidad de Guadalajara (1991). En ese año inició una Maestría en Investigación en Ciencias de la Educación, con una importante formación sociológica; obtuvo el grado de Maestro en 1993. En 1998 ingresó a un doctorado en programa interinstitucional (UdeG y CIESAS) durante el cual (2000) realizó una breve estancia en el *Collège de France* y la *EHESS* (París) con los Profesores Pierre Bourdieu y Franck Poupeau (*Centre de Sociologie Européenne*). En 2003 obtuvo el grado de Doctor en Ciencias Sociales (Sociología). Profesor invitado en la *Chaire de Études Mexicaines* de la Universidad de Toulouse (Francia) en 2010 y en la Universidad Pablo de Olavide, Sevilla en 2012. Desde 1990 ha ejercido la docencia y ha realizado investigación en diversas instituciones superiores locales públicas y privadas. Desde 2007 es miembro del SNI, Nivel I. Actualmente es Profesor Investigador en la Universidad de Guadalajara y colabora con el ISIDM-SEJ. [sergiosandoval@yahoo.com.mx](mailto:sergiosandoval@yahoo.com.mx)