

INTRODUCCIÓN

A finales del siglo XX, el mundo corporativo se vio envuelto una importante ola de fusiones y adquisiciones a nivel internacional. Mucho se ha analizado y discutido sobre este movimiento, que tuvo por resultado la creación de empresas globales, empleadoras de miles de trabajadores, y con capitales formidables. Las empresas que ofrecen servicios jurídicos no estuvieron exentas de dichos cambios, ya que los bufetes más importantes de los Estados Unidos formaron alianzas y fusiones con despachos de abogados de menor tamaño para aprovechar sus conocimientos y conexiones en el entorno jurídico local y así estar en condiciones de ofrecer mejores servicios a sus clientes. La dimensión alcanzada, tanto por el número de abogados que emplean dichas empresas de servicios jurídicos en la actualidad como por la cantidad de dinero que movilizan, ha sido de tal magnitud, que en algunos países, como Australia, los bufetes han emitido acciones y cotizan en bolsa.¹ Sin embargo, la crisis económica que dio inicio en 2008 no evitó que estos grandes despachos tuvieran problemas financieros, como fue el caso de *Dewey & LeBoeuf*, con oficinas centrales en Nueva York, que a finales de mayo de 2012 se declaró en quiebra, convirtiéndose en el colapso más grande de un empresa de servicios jurídicos en los Estados Unidos.²

Los cambios, procesos de crecimiento y especialización en los que han estado inmersos los despachos de abogados especializados en asuntos de

¹ Petersen, Melody, “American and British Law Firms Set to Merge”, *The New York Times*, 12 julio de 1999 (edición electrónica), y Tagliabue, John, “Law Firms from U.S. Invade Paris”, *The New York Times*, 25 de julio de 2007 (edición electrónica). El bufete más grande del mundo es *Clifford Chance*, con 3400 abogados e ingresos de 1271 millones de libras esterlinas en 2013. Con su oficina principal en Londres y con oficinas en veinte países, *Clifford Chance* se convirtió en el 2000 en el bufete corporativo más grande del mundo, una vez que se fusionaron *Rogers & Wells* en Nueva York, *Clifford Chance* en el Reino Unido y *Punder, Vöhlhard, Weber & Axster* en Alemania. Además, para finales de ese mismo año se concretó la fusión con el despacho italiano *Grimaldi e Associati*.

² *Dewey & LeBoeuf* se fundó a finales del siglo XIX; en su época de mayor expansión empleaba 2500 abogados y contaba con oficinas en 26 países. Al momento de su quiebra, la deuda del despacho ascendía a 315 millones de dólares. Véase Lattman, Peter, “Dewey & LeBoeuf Files for Bankruptcy”, *The New York Times*, 28 de mayo de 2012 (edición electrónica).

empresa han despertado escaso interés por parte de los historiadores, ya que es poco lo que sabemos de su historia y desarrollo, a pesar de que quienes laboran en ellos son los responsables de diseñar y negociar los contratos que permiten a las compañías internacionales organizarse de una manera tal que puedan navegar en contextos y realidades jurídicos completamente distintos a los de su casa matriz. Son los que tratan de influir, mediante negociaciones con las autoridades, en la interpretación y aplicación de las leyes y los reglamentos —sobre derechos de propiedad, organización financiera, competencia, tributación, entre otras materias— que puedan tener un impacto en el desempeño de las empresas que representan, y los que en muchas ocasiones también fungen como intermediarios financieros, tanto en los países emergentes como en los desarrollados. En suma, los abogados están presentes en una multitud de transacciones económicas y son clave en el diseño y conformación del marco institucional de la economía. Más aún, se trata de los intermediarios clave entre los actores económicos y los políticos, o dicho en otros términos, son la bisagra que engarza las esferas política, jurídica y económica entre sí.

A pesar de su importancia en la esfera económica, la historia económica y la historia de la empresa los han dejado de lado. Si bien en las décadas recientes se ha elaborado, en el marco de la historia económica, una multiplicidad de estudios que subrayan la importancia del marco institucional para comprender el desarrollo económico, son escasos los trabajos que buscan entender y explicar cuál ha sido el papel del abogado en la construcción de dicho marco.³

Las instituciones son de vital importancia para la sociedad, ya que coordinan las conductas humanas y reducen la incertidumbre en las actividades diarias de las personas que la conforman. Las instituciones pueden definirse como las reglas del juego en una sociedad o también, en otras palabras, como las limitaciones que la misma sociedad diseña para dar orden a la interacción humana.⁴ Bajo esta óptica, los países tercermundistas son en esencia pobres, porque el andamiaje institucional con el que cuentan incentiva ciertas actividades políticas y económicas que no conducen al crecimiento y la productividad.⁵ En otros términos: las leyes de estos países favorecen el comportamiento rentista de los individuos en dichas sociedades y ello inhibe, en el largo plazo, el desarrollo del país.

³ Esto queda patente en los estudios de Coase (1988), Williamson (1975; 1981), North (1981; 1990), Chandler (1977).

⁴ North (1990: 3).

⁵ North (1990: 110).

El enfoque institucional ha propiciado el análisis del impacto del marco legal en el desarrollo de las economías. Estos estudios se han centrado en explorar qué tipo de marco jurídico, si el angloamericano o el romanista, tiende a ofrecer un mejor sistema para la conducción de los negocios y concluyen que los países de tradición jurídica angloamericana son los que tienen mejores índices de crecimiento.⁶ Asimismo, existen trabajos con un mayor contenido histórico que comparan el proceso de industrialización en países con tradiciones jurídicas muy diversas, como los Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y Alemania, tratando de determinar qué tipo de marco jurídico fomentó un mejor ambiente para el desarrollo de las empresas.⁷ Estas investigaciones dejan entrever que, en cuestión de organización de las empresas, no es tan claro que el sistema jurídico angloamericano sea el más adecuado.

Si bien el marco institucional es pieza clave para estudiar el desarrollo económico, pareciera que los estudios antes mencionados toman como exógeno el conjunto de leyes y reglamentos con los que cuenta un país y suponen que el marco jurídico existente de una sociedad es casi independiente de su propio entorno. Además, tales investigaciones no discuten cómo crean y modifican dicho marco y quiénes lo diseñan. De hecho, la formación de la estructura jurídica de un país es resultado del medio social en que está inserta, así como de la resolución de los conflictos de interés entre los distintos grupos sociales, y en ambos ámbitos tienen una participación preponderante los abogados.

Los abogados son agentes que recomiendan a sus clientes cómo conformar sus compañías, qué forma organizativa deben adoptar, qué tipo de contratos elaborar entre los socios, y también son los que, desde la arena política, diseñan y promulgan la leyes que regirán la vida de las empresas. En ese sentido, estudiar la función del abogado en la arena de los negocios nos permitirá comprender cómo se diseñan los marcos legales que rigen la vida de las empresas y cómo estos evolucionan a través del tiempo y, del mismo modo, explicar cómo se diseñan y establecen las reglas formales e informales que circunscriben la actividad de las empresas. En suma, obtendremos un mejor conocimiento de los abogados como grupo profesional en el México del siglo XX, tema que ha sido poco explorado.⁸

El presente estudio analiza los servicios que los abogados ofrecieron al mundo de los negocios en México, antes, durante y después de la Revolu-

⁶ Laporta *et al.* (1997; 1998; 1999).

⁷ Lamoreaux y Rosenthal (2005), Guinnane *et al.* (2007).

⁸ Esto lo mencionan Fix-Fierro y López-Ayllón (2006).

ción. Ello nos permite evaluar qué papel desempeñaron en situaciones históricas y políticas muy diferentes. Resulta difícil realizar un estudio como el presente, en gran parte debido a la ausencia de fuentes y a que los abogados resguardan celosamente la información a que los obliga el compromiso de confidencialidad que tienen con sus clientes. En consecuencia, la intervención de los abogados en los negocios es menos visible que la del empresario, el trabajador o la misma empresa. Y la falta de acceso del historiador a los archivos de los abogados le impide explorar cómo actúan los agentes jurídicos en la economía.

Nuestro análisis se refiere al caso de México y, en particular, al del abogado Manuel Gómez Morin. El periodo que abarca es el comprendido entre 1880 y 1940. El caso de este abogado es interesante, ya que fue un hombre que creó muchas de las instituciones que aún persisten en nuestro país, pero su labor como abogado de empresa es poco conocida. Gómez Morin colaboró con los gobiernos de Adolfo de la Huerta, Álvaro Obregón y Plutarco Elías Calles, en los que ocupó elevados cargos y en los que intervino en la redacción de importantes leyes. Fue director de la Escuela Nacional de Jurisprudencia, presidente del primer Consejo de Administración del Banco de México, rector de la Universidad Nacional Autónoma de México, fundador del Partido Acción Nacional, pero, además, fue abogado de empresa a lo largo de toda su vida. La información que se encuentra en el Archivo de Manuel Gómez Morin, en especial aquella de su despacho, nos permite analizar qué tipo de servicios prestó dicho abogado a las empresas justo cuando la Revolución daba sus últimos coletazos.

Con el fin de examinar el papel que desempeñaron los abogados en el desarrollo de los negocios en México en la primera mitad del siglo XX —con énfasis en el periodo 1920-1940, pero con atención a los antecedentes—, este estudio está compuesto de cinco capítulos. El primero hace una revisión historiográfica de los estudios que se ocupan de la función de los abogados en la economía. De ellos se desprende que en los países en proceso de industrialización, como Inglaterra y los Estados Unidos durante todo el siglo XIX, la demanda de los servicios de los abogados se incrementó en la medida que las empresas crecían y empezaban a formar grandes conglomerados. Lo mismo sucedió en México durante el Porfiriato cuando, a raíz del establecimiento de las primeras grandes empresas, los hombres de negocios comenzaron a utilizar cotidianamente los servicios de los abogados y, en menor medida, de los notarios.

Este capítulo también explora quiénes fueron los abogados de empresa durante el Porfiriato y qué tipo de servicios ofrecieron a sus clientes. Se puede observar cómo ciertos abogados importantes, como Joaquín Casasús,

Pablo Martínez del Río y los hermanos Macedo, entre otros, fueron asesores de las principales empresas ferroviarias, de los bancos, y de múltiples empresas extranjeras. Además, ellos mismos estuvieron estrechamente vinculados con el gobierno del general Díaz, en calidad de senadores y diputados, lo cual les permitió tejer redes entre los negocios y la política que fueron de mucha importancia para sus clientes.

El segundo capítulo muestra el impacto que tuvo la Revolución en la economía y cómo este conflicto armado destruyó las redes entre políticos y empresarios que los abogados habían tejido a lo largo de treinta años y cómo éstas tuvieron que reconstruirse con otros abogados en las décadas posteriores. También trata de entender qué sucedió con los abogados de empresa durante la lucha armada. Muchos de los abogados más importantes del Porfiriato se vieron forzados a abandonar el país, lo cual dejó a infinidad de empresarios sin representación legal adecuada en épocas política y económicamente muy complicadas. Ello dio pie a que los jóvenes abogados provenientes de las clases medias de provincia comenzaran a suplir, a marchas forzadas, la ausencia de los experimentados y fogueados abogados del gobierno de Díaz, tanto en la esfera privada como en la administración pública posrevolucionaria.

El tercer capítulo utiliza el caso de Manuel Gómez Morin para analizar cómo la ausencia de los principales abogados porfiristas dio la entrada a jóvenes abogados en la administración pública revolucionaria y en la asesoría a los hombres de negocios. Su ejemplo permite explorar cuál fue el papel de los nuevos abogados después de la lucha armada; qué tipo de labores realizaron a principios de la década de los veinte; cómo construyeron estos jóvenes los lazos con la nueva administración revolucionaria; y qué tipo de servicios prestaron a sus clientes. Este capítulo informa también quién fue Manuel Gómez Morin; cuáles fueron los gobiernos con los que colaboró y en qué funciones; qué otras responsabilidades educativas y políticas asumió; qué leyes contribuyó a redactar y a cuáles empresas asesoró a lo largo de su vida.

Uno de los sectores que pudieron sobrellevar relativamente el caos revolucionario y sus efectos a largo plazo fue el cervecero. Si bien muchas de sus fábricas fueron incautadas durante la lucha armada y posteriormente devueltas sin inventarios, fue un grupo que, desde principios de los veinte, comenzó a organizarse y a negociar con los nuevos gobiernos revolucionarios. Además, fue una industria que, después de la Revolución, no sólo logró recuperarse y crecer como una de las más importantes del país, sino que también, y a partir de sus necesidades de expansión, creó empresas que fueron importantes para el desarrollo del país, como el vidrio, el cartón, la hojalata y la lámina. Por ello, los capítulos cuarto y quinto se enfocan en el

sector cervecero, ya que Gómez Morin fue el abogado de la Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza desde sus inicios en 1922, así como de la Cervecería Cuauhtémoc, una de las más importantes del país desde finales del siglo XIX.

El capítulo cuarto estudia el papel que Gómez Morin tuvo como intermediario y negociador entre la Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza y el gobierno.⁹ En él se examina cómo el abogado de la Asociación entabló negociaciones para que disminuyeran los impuestos que el gobierno cobraba a este sector, para que se les protegiera con aranceles y para que los Ferrocarriles Nacionales bajaran los costos que cobraban en sus fletes. Asimismo, se discute cómo, en la década de los veinte, Gómez Morin coordinó convenios para regular los precios entre las cerveceras más importantes del país.

El capítulo quinto y final aborda el papel de Gómez Morin como asesor de la Cervecería Cuauhtémoc en diversos aspectos. En un país en el que el sistema bancario había sido destruido por la Revolución, se analiza cuál fue el papel de intermediario financiero que desempeñó Gómez Morin, por medio de sus conexiones y redes. En este sentido, se explora cómo la Cervecería Cuauhtémoc trató de adquirir, con la asesoría de su abogado, a sus principales competidores, la Cervecería Modelo y la Cervecería Moctezuma, a finales de la década de los veinte y principios de los treinta. Igualmente se examina la forma en que la empresa emitió, en la década de los treinta, los primeros bonos hipotecarios de una empresa manufacturera mexicana después de la Revolución, y cómo, con la asesoría de Gómez Morin, la Cuauhtémoc fue la primera empresa en organizarse como *holding*.

⁹ La definición más exacta de su labor es la de *lobbyist*, pero consideramos que su traducción al español como “cabildero” no encapsula bien todos los matices de su trabajo.