

CONCLUSIONES

A lo largo de la historia, los abogados han desempeñado un papel importante como asesores tanto en la esfera política como económica, pero curiosamente, tanto la historia económica como la historia de las empresas han dejado de lado el estudio de los servicios que los abogados han ofrecido a sus clientes. La historia de las empresas ha privilegiado el estudio de los empresarios, las empresas y los trabajadores en su análisis, pero, en general, en dicha historiografía han estado ausentes otros personajes que no son tan visibles, como los abogados. Consideramos que el estudio aquí presentado demuestra que son proveedores de servicios e intermediarios de mucha importancia para el funcionamiento de las empresas, a pesar de que, generalmente, son de difícil estudio para el historiador, por la forma discreta en que desarrollan sus actividades y por la falta de archivos que las documenten.

Aun cuando la teoría institucional indica que la conformación de las reglas formales e informales del juego de un país incide de manera importante en su desarrollo económico, dicha teoría no se ha preocupado por analizar *quiénes* son los que construyen dichas reglas. Consideramos que el análisis aquí presentado pone de relieve el hecho de que los abogados son piezas claves en el diseño y construcción de los marcos institucionales, pues conforman la bisagra que une las esferas política, económica y jurídica. Además, se observa que, para que puedan navegar en estas tres esferas, los abogados requieren de conocimientos técnicos y sociales —*know how* y *know who*— que van construyendo con cada cliente que asesoran. La práctica jurídica es una combinación de estos dos aspectos y, al contratar a un abogado, los hombres de negocios eligen al que consideran que cuenta con la combinación idónea de ambos. Si bien muchos abogados, después de haber asesorado por largas temporadas a ciertas empresas, son contratados para laborar dentro de ellas, son precisamente aquellos que mantienen su independencia los que el mercado valora más, y el caso de Manuel Gómez Morin aquí analizado es un ejemplo de ello. Explorar los casos para los que son contratados los abogados y la asesoría que brindan, nos permite comprender cómo estos tres ámbitos interactúan y dan como resultado marcos jurídicos que rigen y restringen la interacción humana dentro de la sociedad.

Aquí hemos mostrado que los abogados están presentes en una multitud de transacciones económicas. Por lo general asesoran a las empresas en la obtención de préstamos; en la emisión de bonos o acciones; en las fusiones y adquisiciones de varias empresas; en la formación de carteles; en sucesiones testamentarias; en situaciones de bancarrota; en la compraventa de propiedades, etcétera. Además, recomiendan a sus clientes cómo conformar sus compañías legalmente, qué forma organizativa deben tomar, y qué tipo de contratos deben elaborar. Aun cuando pareciera que los abogados son generalmente consultados en estos ámbitos, no solemos tener información en torno a qué papel desempeñan en estas situaciones. Es por esto que la presente investigación ha explorado qué servicios ofrecían los abogados a sus clientes y para ello se ha recurrido al caso del despacho de Manuel Gómez Morin en el periodo 1920-1940. A través de los documentos generados en dicho despacho se analizó cuál fue el papel de los abogados en los negocios en México antes y después de la Revolución.

Junto al análisis que se hace del papel que los abogados han tenido en los negocios en México y del estudio específico que se hace sobre los servicios que prestó Gómez Morin a diversos empresarios, también se aprecia en los documentos de su despacho el impacto que tuvo la lucha revolucionaria en el mundo de los negocios, el cual fue mucho más complejo de lo que habitualmente se piensa. Por lo menos para los empresarios que consultaron a dicho abogado, las revueltas sí tuvieron un impacto negativo muy fuerte, aunque difícil de medir cuantitativamente. Se puede observar cómo los costos de transacción, información y monitoreo aumentaron de manera importante. Además, este estudio muestra que la Revolución rompió con el eslabonamiento de las redes en los ámbitos político, económico y jurídico, que permitía la conducción diaria de los negocios. Los documentos del despacho de Gómez Morin nos indican que, al menos para las empresas, la década de los veinte fue un periodo de zozobra y no de reconstrucción, y las coaliciones políticas entre empresarios y políticos tardaron muchos años en volverse a reconstruir.

Igualmente, esta investigación señala cómo la Revolución destruyó el mercado de servicios de asesoría que prestaban los abogados de empresa, ya que los experimentados abogados del Porfiriato marcharon al exilio, y quienes permanecieron no tenían las conexiones necesarias con los gobiernos posrevolucionarios. Quizá tenían el *know how* pero no el *know who* respecto a los nuevos cuadros revolucionarios y, por tanto, no eran los prestadores de servicios jurídicos adecuados para los hombres de negocios. Dada la ausencia de profesionistas con conocimientos técnicos dentro de los grupos revo-

lucionarios, los jóvenes abogados recién egresados de la Escuela Nacional de Jurisprudencia y de la Escuela Libre de Derecho, tuvieron que llenar a marchas forzadas el vacío que habían dejado los fogueados abogados de la época del Porfiriato. El problema, sin embargo, es que dichos jóvenes recién comenzaban a construir el *know how* y *know who* que a todo abogado le toma décadas ir conformando, y no tenían la asesoría ni el respaldo de una generación anterior a la suya, con la experiencia requerida y los contactos necesarios para brindarles apoyo. Esto no sólo tuvo un fuerte impacto en el mercado de servicios de los abogados de empresa, sino que interrumpió la curva de aprendizaje que los mandos medios y altos de la administración pública habían logrado alcanzar durante el gobierno de Porfirio Díaz. Así se explica que un joven de tan solo 24 años, como Manuel Gómez Morin, haya sido enviado a laborar a la Agencia Financiera en Nueva York, cuando el gobierno de Álvaro Obregón no había sido reconocido por el gobierno estadounidense y se pretendía negociar con las principales empresas petroleras la retroactividad del artículo 27 de la Constitución de 1917, y la deuda externa con las principales casas financieras.

El archivo de Manuel Gómez Morin nos permite explorar con detalle qué servicios prestó este abogado y cómo navegó en los ámbitos jurídico, político y económico en México en el periodo 1920-1940, cuando asesoró a hombres de negocios y empresas. A través de sus recomendaciones se observa cómo participó en la construcción del marco jurídico de la época y cómo es que redactó e interpretó las leyes aplicables a sus clientes. Además, se advierte cómo los jóvenes abogados comenzaron a participar en la administración pública posrevolucionaria y a establecer sus despachos privados; cómo se fueron reconstruyendo las redes, y cómo los hombres de negocios buscaron a estos nuevos abogados con la finalidad de contar con su asesoría. Además de colaborar en la administración pública y en la asesoría a empresas, Gómez Morin participó de lleno como el primer presidente del Consejo de Administración del Banco de México; colaboró en diversos periódicos y participó en la fundación de la Editorial Jus; fue profesor y director de la Escuela Nacional de Jurisprudencia y posteriormente rector de la Universidad Nacional; fue miembro de diversas comisiones en las que se redactaron las leyes que regían el sistema financiero de las décadas de los veinte y treinta, y fue fundador del Partido Acción Nacional.

Esta investigación también analiza el papel que Gómez Morin desempeñó como *lobbyist* por parte de la Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza y sus negociaciones con los gobiernos posrevolucionarios. Se analizó cómo el sector cervecero fue de los primeros, dentro de la industria

manufacturera, en organizarse para proteger los intereses de la industria y de presentar peticiones ante el gobierno de manera colectiva. Gómez Morin había trabajado para la Secretaría de Hacienda y, por tanto, tenía importantes conexiones dentro de dichas oficinas. Cuando Gómez Morin fue contratado como abogado consultor por la Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, las redes que había tejido con el gobierno de los sonorenses fueron importantes para las posteriores peticiones que en nombre de la Asociación presentó para que se redujeran los impuestos que se pretendía cobrar a las empresas cerveceras y para negociar aranceles de distintos tipos. Igualmente, el abogado solicitó que se redujeran los fletes que los Ferrocarriles Nacionales cobraban por el transporte de la cerveza. Se analizó la formación en esa época de un cartel cervecero que pretendía regular e igualar los precios de venta de las diversas empresas, para así evitar una disminución en sus ganancias en épocas de inestabilidad económica. Gómez Morin, al igual que otros abogados de la época, elaboró el contrato que estableció las reglas que regirían el funcionamiento del cartel y ayudó en la coordinación del mismo.

Adicionalmente, el último capítulo demuestra la función que el abogado desempeña en los ámbitos financiero y de empresa. Con el advenimiento de la Revolución Industrial, dichos agentes eran consultados en mayor medida para resolver los problemas financieros y para asesorar en la expansión de las empresas. La complejidad jurídica que se dio como resultado de la expansión económica generada por la industrialización llevó a las empresas a abrir sus propios departamentos jurídicos y al surgimiento de grandes bufetes de abogados corporativos. De tal suerte, los abogados se dividieron en dos grupos: los que trabajaban en la empresa y los que ofrecían sus servicios de manera externa. Los primeros formaron parte de los nuevos departamentos jurídicos y en sus manos recaía dar solución a las situaciones jurídicas que tenían que resolverse cotidianamente en la empresa. Los abogados externos, por otra parte, fueron contratados para resolver problemas coyunturales, y específicos como la formación de *joint-ventures* y *holdings*, la realización de fusiones y adquisiciones, las emisiones de bonos y acciones, etcétera.

Gómez Morin fue a lo largo de su vida un abogado de empresa externo y esta investigación analizó la asesoría que en dicha calidad ofreció a la Cervecería Cuauhtémoc. A través de los servicios que brindó a la cervecería queda claro cómo dicho abogado fungió como intermediario financiero en una época en la que el país comenzaba a ajustarse a los trastornos políticos y económicos que trajo la Revolución. Gómez Morin operó en dos niveles: como constructor de la normatividad financiera, mediante el diseño de leyes,

y como actor de nuevos proyectos bancarios y de novedosos esquemas de financiamiento para sus clientes. En este sentido, la participación de Gómez Morin en la redacción de la Ley de Títulos, Operaciones e Instituciones de Crédito de 1932 fue de mucha importancia para la asesoría que dio a los dueños de la Cuauhtémoc en la emisión de los primeros bonos hipotecarios de una compañía manufacturera mexicana después de la Revolución. Asimismo, asesoró a dicha compañía en sus afanes por adquirir a sus principales competidores —la Cervecería Modelo y la Cervecería Moctezuma—. A través de dichas maniobras se vio que, si bien Gómez Morin contaba con importantes contactos en el sistema financiero nacional e internacional, la Gran Depresión imposibilitó que la Cuauhtémoc pudiera adquirir a sus principales rivales.

Gómez Morin fue contratado por la cervecería regiomontana para que los asesorase en torno a cómo organizar administrativa, financiera y jurídicamente la expansión de las empresas que habían surgido para asegurar los insumos que crecientemente demandaba la Cuauhtémoc. La expansión de dicha empresa había dado lugar a que se crearan empresas productoras de vidrio, malta, cajas, tapas, corcholatas, latas, etcétera. Debido al desarrollo que sus negocios habían tenido durante el sexenio del presidente Cárdenas, su gobierno había acusado a la familia Garza Sada de monopolizar los mercados. Por este motivo, los propietarios de la cervecería le pidieron a su abogado les diseñara una forma organizativa que les permitiera independizar —jurídica, administrativa y financieramente— a las empresas de su propiedad, pero manteniendo el control de cada una de ellas. Además, tenían el propósito de protegerse políticamente de los futuros ataques de los gobernantes. Para dar respuesta a las inquietudes de sus clientes, Gómez Morin les recomendó la creación del primer *holding* en México, llamado Valores Industriales, S.A. VISA ofreció a los Garza Sada la solución a sus problemas, y a raíz de la constitución de dicha empresa, otros importantes hombres de negocios solicitaron la asesoría del abogado para que les diseñara un *holding* para sus propias empresas.

Finalmente, esta investigación ha buscado enriquecer las reflexiones sobre la teoría institucional, la historia económica y de la empresa de México en dicho periodo, a través del análisis de los servicios que prestó un abogado de empresa a sus clientes en el periodo 1920-1940. En primer lugar, en cuanto a la teoría institucional, esta investigación muestra que los abogados son agentes indispensables para entender cómo se construyen los marcos institucionales y cómo es que estos evolucionan a través del tiempo. Segundo, teniendo en cuenta que contamos con escasa información sobre la historia económica de las décadas de los veinte y treinta del siglo XX, este es-

tudio contribuye a entender cuál fue el impacto de la Revolución en ciertas empresas una vez finalizadas las gestas armadas. Por último, nuestra investigación permite entender mejor, a través del análisis de las actividades del despacho de Manuel Gómez Morin, el papel que desempeñaron los abogados en las empresas, así como los servicios que prestaron a sus clientes.