

CAPÍTULO 12

Los abogados intermediarios como constructores oportunistas de instituciones

Las firmas de abogados de negocios son un producto y una instancia clave de la norteamericanización del campo jurídico. De hecho, la proliferación y el crecimiento de las firmas de abogados de negocios parece ser el trasplante jurídico más exitoso, o incluso el único que se ha producido desde el Norte hacia el sur. Este triunfo resulta ser aún más sorprendente debido a la fuerte tradición jurídica –o cultura jurídica– europea que había caracterizado a Latinoamérica, la cual concedía un papel marginal a los abogados que eran identificados con el ramo de los negocios. Pero la historia de este éxito va más allá, no sólo porque estas firmas de abogados de negocios en el Sur parecen haberse convertido en los agentes clave para la entrada de los conglomerados internacionales en sus territorios, sino también porque estas instancias se han constituido en una parte legítima de la élite jurídica. Dichas firmas paulatinamente han venido invirtiendo esfuerzos y recursos en la esfera pública, lo que puede ser visto como una suerte de repetición de la era progresista en los Estados Unidos. Para ese entonces, las firmas de abogados asociados de Wall Street buscaron reconfigurar sus posiciones, para dejar de ser empleados a sueldo y pasar a ser una élite que podía reconstruir el sector judicial e incluso el Estado.

Esta descripción de la expansión de las firmas de abogados se ajusta a lo que ha sido reportado en los medios de comunicación acerca de los campos jurídicos en diversas partes del mundo. Dicha descripción, no obstante, resulta superficial, pues ignora el modo como estas firmas han estado inmersas dentro de las diferentes dinámicas locales. De nuevo aquí la exportación de la hegemonía resulta siguiendo caminos bastante extraños. Por lo tanto, al final de este capítulo examinaremos de cerca el ejemplo de México, el cual no fue el foco principal de los anteriores capítulos. Es en México en donde ha sido más dramático y paradójico el cambio de roles de las firmas de abogados de negocios. Diversos abogados privados hasta entonces excluidos del ámbito estatal, han podido ingresar al Estado a través de

estas firmas y, por tanto, bajo el ropaje de la modernidad y de las técnicas y los conocimientos especializados que la misma conlleva. Los descendientes de la vieja aristocracia terrateniente –blanco de la Revolución Mexicana– han empezado a seguir el camino del derecho de los negocios y con ello el papel de promotores de la democracia y de la apertura gubernamental.

Antes de pasar a los ejemplos particulares, pueden ser elaborados algunos de los elementos generales de esta historia. La historia de la aparición y desarrollo del gremio de abogados de negocios es casi la otra cara de la descripción de la élite jurídica, la cual había sido expulsada del poder y desafiada por otros conocimientos especializados, y por el valor decreciente del capital jurídico tradicional. Así, las firmas de abogados de negocios encajan en esta historia porque lograron proveer un espacio de refugio para un segmento particular de la élite jurídica y porque, lo que quizás resulta más importante, lograron prosperar en dicho escenario al facilitar canales de comunicación entre, por ejemplo, los Chicago Boys o el estamento militar, de un lado, y el mundo exterior que desconocía y de algún modo se hallaba incómodo con los recién llegados al poder, del otro. Esta configuración facilitó una sutil división de competencias dentro de la estructura del poder. Las firmas de abogados –o lugares de refugio– se mantuvieron tras bastidores durante los regímenes militares, pero jamás dejaron de gestar su producción básica. Ellas lograron permanecer en el limbo y, cuando las circunstancias cambiaron, continuaron ejerciendo su derrotero tradicional de reinvertir esfuerzos y recursos en el Estado, esta vez bajo el ropaje de abogados de negocios.

Esta práctica muestra al abogado de negocios latinoamericano como un fenómeno híbrido que cuenta con una diversidad de aspectos contradictorios. Así, estas firmas de abogados lucen y actúan como una firma de abogados de negocios estadounidense, pero los cimientos de dichas instituciones fundamentalmente son de familia. En particular, las firmas familiares de abogados suministran una vía para preservar y acumular el capital familiar cuando el acceso hacia otros arreglos institucionales se encuentra bloqueado. Las raíces profundamente familiares de la versión latinoamericana de las firmas de abogados de negocios hacen que les resulte bastante difícil desarrollarse al modo de aquellas firmas de corte estadounidense.

Por lo tanto, el cambio que ha tenido lugar a estas alturas puede ser explicado de mejor forma, no simplemente como el desarrollo de una serie de exportaciones estadounidenses exitosas, sino como el reemplazo de un sistema de dos niveles basado en Europa, por un sistema de dos niveles basado en los Estados Unidos.

El punto de partida para comprender este patrón se encuentra en el hecho de que siempre han existido en cada uno de estos países, diversos

miembros de la élite jurídica que se han prestado para jugar el papel de agentes intermediarios, esto es, de personas que sirven a los intereses extranjeros que desean tener acceso a la economía local. Argentina, que al respecto ha sido un puerto desarrollado desde hace mucho tiempo, ofrece los mejores ejemplos.

El rol general de los abogados de negocios de la Argentina ha sido adecuadamente descrito por José Luis de Imaz en *Los que mandan*, un análisis sociológico originalmente publicado en 1964. En el período por él estudiado, a saber, finales de los años 50, la mayoría de los grandes empresarios no eran argentinos (1970, 145). Los intereses foráneos controlaban gran parte de la economía, pero

si se presenta algún problema con el Gobierno o si algún interés tiene que ser articulado con las instituciones estatales, o con otras instituciones financieras gubernamentales o los ministerios, es el abogado argentino quien toma cartas en el asunto. Él también adelanta gestiones con las administraciones de las provincias para asuntos de impuestos, así como con las comunidades para tratar temas de tasas y recaudos. El abogado, miembro de la junta, mantiene vivas sus conexiones de colegio y de universidad y las usa para su beneficio. Él también conoce a los ministros y sabe cómo conducirse con los jefes de oficina y cómo suscitar el interés de los gerentes de banco; en resumen, él resulta indispensable (De Imaz 1970, 154).

El papel de intermediario resultó poderosamente vigorizado en Argentina a causa de los riesgos en las actuaciones gubernamentales. Como ya se describió, cada gobierno cambiaba e incluso castigaba a los actores principales del gobierno anterior, del estamento judicial, de los gremios de abogados y de las facultades de derecho. En medio de la “estabilidad” en estos cambios constantes de gobierno, la alternativa de la élite jurídica argentina –y de hecho de la élite profesional en general– en la inversión de esfuerzos y recursos hacia el Estado fue servir como agentes o intermediarios, enlazando al Estado, los negocios internacionales, los negocios locales y el estamento militar. En este contexto las instituciones jurídicas, como tales, se convirtieron en plazas poco atractivas y devaluadas para la concentración de esfuerzos y recursos profesionales. Pero la dedicación de esfuerzos y recursos en las firmas de abogados de negocios como empresas familiares adquirió un sentido particular.

Argentina es el caso extremo, pero la conexión entre el derecho de los negocios –el campo de acción inicial del agente intermediario– y el capital familiar también es evidente en los otros países. La historia de Brasil narrada sobre el abogado de negocios de cerca de 40 años a quien un antiguo compañero de clase jocosamente le preguntó si “aún era abogado” resulta bastante elocuente. Este modelo del establecimiento político, conforme al cual una trayectoria prestigiosa se servía de diversas conexiones familia-

res o de carrera que la colocaban por encima del nivel del abogado, del juez o del profesor de tiempo completo, también concedía escaso valor a alguien que se convirtiera “sólo en abogado de negocios”. Aun así, los grandes abogados que formaron parte del establecimiento brasilero no encontraron que estuviera por debajo de su rol el acometer una limitada cantidad de trabajo para servir como intermediarios de poderosos negocios que realizaban inversiones desde el exterior. Ellos lograron utilizar su escenario como profesores de dedicación parcial para contratar estudiantes que los asistieran en sus diversas actividades. Asimismo, como miembros de un establecimiento en donde ocupaban todas las posiciones del Estado y la economía, lograron utilizar sus conexiones y a sus antiguos compañeros de clase para cerciorarse de que sus clientes obtuvieran la atención de las esferas más altas. Esta suerte de intermediación, no obstante, era relativamente discreta y los abogados de élite se aseguraron de que la misma no amenazara su papel de hombres de Estado ilustrados.

Si observamos la historia de lo que ahora son las firmas de abogados de negocios más prestigiosas de Chile, es fácil de encontrar este modelo. La firma Philippi es considerada como la oficina “emblema” de Santiago, y Philippi mismo hizo parte del gobierno de Alessandri. Uno de los abogados de negocios más prestigiosos de Santiago es Jaime Yrarrasabal, yerno de Philippi, abogado graduado en los Estados Unidos y profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile. Yrarrasabal también fue el negociador principal en los intercambios chilenos y canadienses sobre el Nafta. Otra de las oficinas más destacadas es la firma Claro, conducida actualmente por Ricardo Claro. Él se dedicó durante los años 60 y principios de la década de los 70 a extender contactos con los Chicago Boys de Chile, para conformar un agresivo y famoso grupo de negocios, el Banco Hipotecario de Chile (BHC), el cual adquirió una diversidad de negocios antes de la elección de Allende. Así, Claro se constituyó en un intermediario clave con los Chicago Boys, en profesor destacado de la Universidad de Chile y recientemente en dueño de una de las compañías productoras de vino líderes en Chile. De esta manera, estos “abogados de negocios” ocupan roles diversos –como académicos, políticos, personas de negocios–, además de servir como abogados intermediarios de las multinacionales.¹

¹ En relación con el tema de las personas de negocios, se afirmó que una firma –que está compuesta por tres personas clave que estuvieron en el Banco Central durante el régimen de Pinochet, a saber, Hernán Errázuriz, Roberto Guerrero y Carlos Olivos– estaba demasiado orientada hacia el ramo de los negocios, y que los abogados se desempeñaban primordialmente en las juntas. Un observador estadounidense de las firmas chilenas de abogados, sugirió que en Chile “ser director es algo importante”. Incluso entre las firmas internacionales, resulta notable que las que cuentan con un perfil de organización familiar también parecen encontrarse más involucradas, como tales, con el ramo de los negocios. Es un ejemplo obvio, y los intereses en sus negocios probablemente le toman mayor tiempo que su práctica jurídica en la firma, por la cual su nombre es plenamente conocido. Pero también Luis Mackenna, de la firma Cruzat,

Ellos mantienen un equilibrio que preserva “su mera abogacía” dentro sus límites.

Ya que han invertido su capital para mantener la fuerza de sus familias y de sus conexiones, no resulta sorprendente que la única razón real para que tengan una firma de abogados sea el trabajar con miembros de la familia. Por ejemplo, la firma de abogados de Patricio Aylwin, el primer presidente de Chile luego del régimen de Pinochet, cuenta con seis abogados cuyo apellido es Aylwin. Una historia de cómo fue vinculado un abogado en una firma de abogados de negocios resalta de modo particular este tipo de conexiones familiares. Un abogado de prestigio graduado de la Universidad de Chile en la mitad de la década de los 50 provenía de una familia que se había desenvuelto en dos ámbitos: el de los negocios en seguros y el del derecho. Ambos lados tenían en común un mismo apellido: por una parte tenían un negocio familiar y por la otra una firma familiar de abogados, la cual, incidentalmente, le ofrecía sus servicios jurídicos al negocio. El abogado, quien procedía del ámbito de los negocios, fue recomendado por un amigo en la firma familiar de abogados, pero inicialmente la firma se negó a considerar su admisión debido a que pertenecía a la “otra parte” de la familia. Si bien este abogado ambicioso fue admitido en cierto momento e hizo que la firma se modernizara, el predominio de la familia continúa dándose en una forma diferente y más abierta. El mismo énfasis familiar, de acuerdo con una evidencia disponible, penetró la lógica de los planteles de las facultades de derecho.²

En Brasil aquellos que ocupaban las posiciones de élite más encumbradas en las áreas del derecho, la política o los negocios, en especial aquellos localizados en la ciudad cosmopolita de Río, generalmente hablaban francés, no eran simpatizantes de los Estados Unidos y tenían un contacto relativamente precario con este país antes de las iniciativas de la línea de derecho y desarrollo adelantadas en los años 60. Ellos servían a los intere-

Ortúzar y MacKenna, actualmente afiliada con Baker y Mckenzie, es presidente de este grupo de negocios. Puede haber otros ejemplos al respecto.

² En un escrito de 1970, Steven Lowenstein caracterizó la designación de la planta de profesores de las facultades de derecho de la siguiente forma: “En tanto la enseñanza del derecho tradicionalmente ha sido una posición honoraria que produce sólo un salario nominal, las facultades de derecho no han contado con planes orientados a conseguir una base sólida de profesores y en raras ocasiones han vinculado profesores nuevos. Los miembros de la facultad de derecho, que son personas conocidas afuera de ella, generalmente ponen en consideración el nombre de un abogado –a quienes ellos desean ayudar– ante el decano y otras personas del cuerpo administrativo de la facultad. El decano tiene interés en ayudar a que se nombren nuevos profesores, ya que con ello frecuentemente ayuda a su partido político, mediante esta forma de patronazgo, y cosecha un sentimiento de lealtad en los nuevos profesores para la siguiente elección de decano. Al candidato se le pide que participe en un concurso de antecedentes, en donde la posición pretendida se abre a otros participantes y las hojas de vida son examinadas por una comisión. Con contadas excepciones, si los amigos del candidato en la facultad son más poderosos que los de sus opositores, dicho candidato será escogido” (1970, 116).

ses internacionales, pero sus ojos estaban mucho más dirigidos hacia Europa. Por lo tanto, en el contexto brasileño que rodeaba las firmas de abogados, que era consistente con lo que ya hemos analizado que ocurría de forma más general en todo Brasil, dicha situación permitió la formación de nuevos híbridos provenientes de diferentes sectores de élite relativamente diversos y competitivos. En particular, la firma de abogados más importante de hoy día, la firma Pinheiro Neto de São Paulo, logró erigir un modelo contrapuesto al de las tradicionales firmas de abogados.

Pinheiro Neto, ahora con más de 80 años de edad pero que todavía sigue supervisando activamente la firma de abogados más grande de Latinoamérica (con aproximadamente 140 abogados), procede de un linaje social que era reconocido. En su tiempo, por varias razones, su padre lo urgió para que aprendiera inglés. A través de diversas conexiones con la comunidad británica de São Paulo, fue invitado a ocupar una posición –la cual eventualmente asumió– en la BBC de Londres durante la Segunda Guerra Mundial. Apoyándose en sus excelentes lazos con la comunidad británica de São Paulo, paulatinamente desarrolló la clientela que le permitiría construir un ejercicio diferente del derecho en Brasil. Hacia 1972 contaba con más de 30 abogados, y el crecimiento de la firma había continuado a pesar de reveses inevitables. De modo significativo, esta firma de abogados no ha facilitado plazas para profesores, quienes han sido bastante destacados en la historia de la profesión del derecho en Brasil. De igual forma, la firma de abogados no tiene socios que se dediquen al ejercicio de la política.³ Este modelo contrapuesto fue posible debido al enfoque europeo de la élite de Río. En efecto, gracias a la presencia de unos cimientos lingüísticos y geográficos diferentes de los propios de la élite cosmopolita, Pinheiro Neto creó algo muy cercano al modelo estadounidense, en contraste con aquellas firmas de abogados que se basaban más en el modelo tradicional latinoamericano con múltiples escenarios dentro y por encima del derecho.

La situación en México, aquí como en otras esferas, proviene directamente de la división de la élite mexicana. Como se detalla en un estudio de caso al final de este capítulo, los abogados cercanos al poder económico privado sirvieron discretamente como mediadores, combinando las destrezas y el saber mexicano con aquellos procedentes de los Estados Unidos. No obstante, fueron mantenidos al margen del poder tanto por su identificación con la vieja élite mexicana como por sus conexiones con el poder estadounidense. El nacionalismo mexicano los penalizó de manera doble.

Los ejemplos acerca de las variaciones del tradicional abogado agente intermediario y la forma como encaja con el modelo del político abogado,

³ Uno de los abogados de la firma hizo énfasis en que “es difícil ser un buen profesor y un buen abogado a la vez”.

suministran un cuadro de la situación que antecedió a las medidas políticas y económicas de choque que se implementaron en los años 70 con el advenimiento de diferentes regímenes autoritarios, así como de nuevas políticas económicas. Las medidas de choque en México, como en otras partes, trastocaron múltiples posiciones, incluyendo la del derecho en el campo del poder. El primer impacto esencialmente fue la obstrucción de movilidad y de acceso directo al Estado. No obstante, al mismo tiempo, este taponamiento multiplicó las oportunidades de ejercer la intermediación ya que, por ejemplo, en Chile ni los militares ni los Chicago Boys tenían contactos con la élite de negocios fuera del país. Ellos carecían de cosmopolitismo, con todo lo que ello implica, y en realidad tenían nexos con un sector relativamente pequeño de la élite del Norte, por ejemplo, con los economistas de la Universidad de Chicago. Este fue entonces un nicho perfecto ocupado por la vieja élite de agentes intermediarios, ya que ellos podían desempeñarse como canales de intermediación para el régimen militar y al mismo tiempo generaban una distancia frente a dicho régimen. El modelo que estamos describiendo cuadra con los sucesos que tuvieron lugar en Argentina durante los últimos 50 años, pero el taponamiento del Estado ayudó a suscitar eventos análogos en Brasil y en Chile. El crecimiento fue entonces detonado por una serie de episodios secundarios.

La apertura de los gobiernos obviamente fue uno de dichos episodios, debido a que multiplicó el número de potenciales clientes extranjeros. Otro lo constituyó la crisis de la deuda y la reestructuración concomitante que se dio con los bonos Brady y las privatizaciones. Todos estos episodios generaron un auge de los abogados que se encontraban posicionados para servir a los inversionistas extranjeros. Este auge también generó suficientes nuevas oportunidades para desafiar el modelo de reproducción tradicionalmente personificado por los abogados agentes intermediarios.

Es posible observar la transformación del derecho en el ámbito del poder a través de las experiencias de algunos abogados relativamente jóvenes durante la crisis de la deuda, así como posteriormente. Al examinar el campo jurídico chileno en el período 1981-1982, de acuerdo con un observador, se puede constatar que la profesión del derecho aún mantenía un enfoque bastante tradicional. La mayoría de los abogados de punta eran profesores litigantes que trabajaban en firmas familiares pequeñas. Existían unas pocas firmas de abogados con experiencia en asuntos internacionales, pero no necesariamente “tenían un mayor conocimiento técnico” en comparación con las otras y, como fue anotado con anterioridad, mantenían muchas de las características tradicionales de las firmas familiares. No obstante, sus posiciones evidentemente habían venido en ascenso a través de las continuas inversiones extranjeras que se dieron bajo el régimen de Pinochet.

Para mejorar su nivel de educación, los primeros de nuestros mencionados abogados jóvenes, representando a las nuevas generaciones, obtuvieron títulos de especialidad en los Estados Unidos y de igual forma adquirieron cierta experiencia en las firmas de abogados de Nueva York, en donde trabajaron en materias relacionadas con la reestructuración de la deuda. A su regreso a Chile, los pequeños corrillos de las firmas de abogados orientadas al contexto internacional, que por supuesto los conocían de antemano, buscaron su vinculación inmediata. Ellos requerían un bien que para entonces era relativamente escaso: abogados diestros en el manejo del inglés y con experiencia foránea en diverso tipo de transacciones internacionales. Uno de ellos aceptó la oferta de una firma con intereses en el ámbito internacional, pero la cual se encontraba afuera de los círculos más prestigiosos debido a que, en su opinión, “no era firma de familia”. Si bien las firmas de familia –que a su juicio incluían a todas las viejas firmas– tenían algunos socios que no eran familiares, aun así las familias se mantenían como un factor dominante. Él no quería, anotó, “competir con miembros de la familia”.

Un segundo ejemplo suscitado en Chile durante el mismo período suministra un cuadro similar. De nuevo tenemos a un descendiente de una buena familia que decidió ingresar a la facultad de derecho a finales de la década de los 70. Provenía de un escenario conservador y católico. Entonces se dio cuenta de que “nadie del lado de Allende estaba en su lado del mundo”. Aun así, escogió estudiar en la Universidad de Chile para acceder a “la educación más amplia posible” y a un cuerpo de estudiantes “más diverso”, en contraste con los estudiantes “que contaban con un trasfondo de relaciones más exclusivo” de la Universidad Católica. Así, logró un buen desempeño y con el tiempo se convirtió en asistente de Ricardo Claro, dirigente de la firma Claro. Respetaba el dominio de la “ciencia” jurídica por parte de Claro, quien había establecido un puente entre el derecho y la economía. Empezó a trabajar en la firma de Claro primero como interino y después como abogado graduado. Asimismo se vinculó a la facultad de derecho.

El abogado en cuestión manifestó que la firma estaba atiborrada de trabajo, mencionando “las pilas de papel” relacionadas con la nueva fijación de plazos de la deuda nacional. La firma representaba a varios bancos, incluyendo al Citibank, aun cuando Manufacturas Hanover era el acreedor singular más grande de Chile. Con “un bagaje jurídico apropiado, la capacidad de hablar en inglés y un gusto por la economía”, logró encontrar allí una magnífica oportunidad. Tuvo que aprender rápidamente, para lo cual le sirvieron sus visitas a las firmas de abogados de Nueva York involucradas en los temas de reestructuración y negociación de la deuda. Tal y como él describió su trabajo en nombre de los acreedores, la mayor parte del mismo “no era una ciencia sofisticada”, ya que los documentos eran “escritos en alguna parte de Manhattan” y “aprobados automática-

mente” en Chile. Pero obviamente empezó a comprender y a ver el poder de este tipo de ejercicio profesional de su carrera. Así, decidió estudiar en los Estados Unidos y allí experimentó “mucho más que un choque cultural”. Entonces concluyó que, en lo que a la práctica del derecho se refiere, “nosotros aquí vivimos aún en la era de las cavernas”. Luego logró hacerse a un intercambio para trabajar en una firma de Nueva York, en donde se dedicó a proyectos financieros y a temas relacionados con la deuda. Después de esa experiencia regresó a la firma Claro.

Para entonces él “había cambiado” y sintió que “los abogados estadounidenses podían ser imitados” en Chile. No obstante, también pensó que “el ambiente de club selecto chileno no lo permitiría”. En lugar de aceptar ser socio, lanzó su propia firma de abogados con otras pocas personas. El legado de la crisis de la deuda había precipitado un auge en el trabajo jurídico internacional.⁴ Sin embargo, dentro del abanico de firmas de abogados centradas en estos tópicos, el cual era relativamente pequeño pero que ha venido creciendo de forma cada vez más acelerada, se ha dado una guerra generacional adentro y en contra de “las tres o cuatro firmas de abogados” que tienen un monopolio substancial sobre la clientela internacional y, en general, en contra “de la complacencia del establecimiento”. Estas tres o cuatro firmas de abogados –Philippi, Claro, Carey y ahora Carriolla– que “se conocen entre ellas muy bien”, son “bastante enseñoreadas” y “aún siguen siendo de un ambiente de club selecto”.

También han cambiado las viejas firmas de familia incluidas en la red de labores internacionales. Al interior de dichas firmas, por ejemplo, existen tensiones familiares claramente evidentes entre los miembros jóvenes deseosos de acercarse al modelo estadounidense y aquellos que aún siguen imbuidos en el enfoque tradicional. Algunos miembros que no son de la familia se han convertido en socios y los nuevos asociados, así sean parte o no de la familia, generalmente han adelantado sus estudios en los Estados Unidos. De igual forma, como lo señaló uno de los socios, “de manera cre-

⁴ Desde la perspectiva de un abogado que en ese entonces estaba en la firma Carey, las actividades crecieron mediante la representación de diversos bancos. La crisis de la deuda, inicialmente los “tomó por sorpresa”. Pero sus relaciones “pasivas” con los bancos de pronto se convirtieron en canales “activos”, y las actividades mismas llevaron a la necesidad de que se recurriera a los servicios de nuevos abogados. Como en las firmas de perfil familiar, esto significó que se contratara “de palabra” a varios “primos brillantes de las facultades de derecho”, llevando a multiplicar por diez el tamaño de la firma. Varios de los abogados que no tenían vínculos familiares eventualmente dejaron la firma para ir a constituir sus propias firmas de abogados. En tanto la crisis de la deuda continuó, según lo reportaron varios países, algunos acreedores empezaron a comprar compañías en aprietos, “sirviendo así como abogados del nuevo dueño de la compañía”. Además, emplearon un “nuevo mecanismo”, “la conversión de deudas en moneda local”, ya que la deuda para entonces estaba empezando a ser intercambiada en aproximadamente un 20% de su valor nominal. Como resultado, varias de las compañías extranjeras de acciones selectas, trabajando con abogados locales y con el Banco Central, empezaron a invertir para reconstruir la economía chilena, haciendo suscitar una cantidad mucho mayor de negocios jurídicos.

ciente han empezado a redactar los borradores de los contratos en inglés”. Las nuevas generaciones, así se encuentren en las firmas de familia más tradicionales o afuera de ellas, de todos modos siguen contando con ciertas acreditaciones sociales, lo cual sugiere que las firmas de abogados de negocios, aun cuando están en constante desarrollo, también son lugares clave en los que se da una reconversión de abogados en intermediarios legítimos al servicio del nuevo poder económico.

Esta nueva generación de abogados asociados se está desplazando gradualmente de las firmas hacia el ámbito del poder estatal. Siguiendo un patrón que se encuentra bastante asentado en los Estados Unidos y que ya empieza a ser cada vez más visible en México, buscan consolidar la credibilidad del derecho, lo cual también sirve para legitimar el orden que ellos mismos representan. Tanto las familias extensas de la oligarquía, así como un sistema judicial bastante permisivo, en lugar de defender el desacreditado establecimiento localizado alrededor de las facultades de derecho, están tratando de promover diverso tipo de visiones diferentes –e importadas– en materia de administración de justicia y enseñanza del derecho.

Los abogados de negocios también fueron producto de la dinámica del Banco Central durante el régimen de Pinochet, contribuyendo de esta manera a la entrada de nuevas personas a la esfera jurídica internacional. Un abogado, cuyo padre era abogado y diplomático y, por tanto, gozaba de un inglés fluido, escogió estudiar derecho por ser una carrera “con opciones”. Así, empezó a adquirir un especial interés por “el derecho económico”, en parte inspirado por unos pocos profesores con títulos en programas avanzados y que manejaban ciertos conocimientos específicos de la economía, entre ellos Jaime Yrrarrasabal. El resto de profesores, en su opinión, eran “muy malos”, “repetían el discurso de viejos cursos” sin ningún tipo de preparación. Luego, a través de diversos contactos familiares y un manejo suficiente del inglés, se hizo a una posición en el Gobierno trabajando en asuntos de comercio por ejemplo aquellos orientados a subsanar determinadas imperfecciones en el libre flujo de los mercados, como la venta de bienes a un valor inferior al precio del mercado (*dumping*). En estos cargos, al igual que en los otros que ocupó, se cuidó de enfatizar su falta de interés por la política, ya que prefería ser “un tecnócrata”.

Entonces fue vinculado al Banco Central, cuando el equipo jurídico de dicha entidad se encontraba bajo la dirección de una persona que había estudiado en la Universidad de Nueva York y trabajado en el Banco Mundial, a saber, Carlos Olivos. Olivos necesitaba personas con destrezas jurídicas en la redacción de proyectos de ley y en la revisión de acuerdos de reestructuración de la deuda. Así, nuestro mencionado joven abogado entró a formar parte del equipo jurídico del Banco Central en 1981, en medio de la crisis financiera. Para entonces el departamento jurídico contaba con

diez abogados, la mayoría de los cuales había ejercido el derecho. Los directores del departamento, quienes no eran empleados de carrera, “estaban en contacto” con las nuevas formas de hacer las cosas conforme a la nueva agenda económica. Pero aun así, era obvio que había una suerte de pugna entre “el viejo estilo *versus* el nuevo”. De hecho, los integrantes de la nueva generación sabían que no iban a permanecer por mucho tiempo en el Banco Central, ya que los sueldos eran bajos. Aquellos que permanecieron allí fueron los que no hablaban inglés o, en general, “los que no lograron irse para el sector privado”. Pero nuestro abogado joven ya sabía que iba a aplicar a una de las becas ofrecidas por el Banco Central para estudiar en los Estados Unidos, las cuales habían sido creadas en favor de las nuevas generaciones de economistas.

Desde la perspectiva de este abogado, “ellos eran el equipo jurídico del equipo económico” en un tiempo en que “el Banco Central tenía poder”, el cual, por su parte, estaba siendo ejercido “en nombre de los chicos buenos”. Así, él empezó “a adquirir mayores responsabilidades”, trabajando para abogados importantes radicados en Santiago y en el exterior, así como para banqueros, funcionarios foráneos y otro tipo de personas. Claramente, sentía que “estaba cambiando el país” mediante sus actividades de corte técnico-jurídico. Hoy día los abogados del Banco Central, señala, “sólo adelantan labores administrativas”.

Con todo, este próspero y novedoso modelo resulta ser un híbrido. En primer lugar, sirve para vigorizar el poder de los granados fundadores, al infundir un capital jurídico más vasto al haber del capital de familia de las firmas de abogados. Al mismo tiempo, varios de los que pertenecían a las firmas familiares, quienes volvían de los Estados Unidos luego de haber estudiado o trabajado allí, regresaban con la determinación de modernizar las firmas de acuerdo con libretos aprendidos en los Estados Unidos. En ocasiones creaban sus propias firmas, en especial cuando no eran los herederos directos de la firma, pero aun así, una vez que este tipo de firmas crecieron, la nueva generación de abogados trató de continuar la misma lógica que sus padres habían seguido. Así, la tendencia vigente consiste en reinvertir, diversificar y consolidar el nuevo capital jurídico a través de la política, los negocios y las conexiones perfeccionadas en la facultad de derecho. No obstante, este tipo de reinversiones de esfuerzos y recursos no se encuentran orientados a construir firmas de abogados autosuficientes. El único ejemplo de esta clase es la firma brasileña de Pinheiro Neto, circunstancia que se explica por la situación peculiar de São Paulo, por la naturaleza bastante diversificada de la élite brasileña y por el contexto lingüístico. La tendencia bastante acendrada de concentrar esfuerzos en la consecución de posiciones reconocidas bajo patrones tradicionales, se encuentra cimentada en la lógica de reproducir diverso tipo de técnicas y conocimientos jurídicos especializados.

La forma tradicional de reproducir las técnicas y los conocimientos jurídicos especializados es a través de la relación mentor-discípulo, la cual por sí sola no conduce únicamente a la explotación de los discípulos sino también a la acumulación de capital que posteriormente puede ser invertido en otras partes. Usualmente este modelo es caracterizado como el joven que metafóricamente trata de matar a sus antecesores, hasta que él mismo se convierte en mentor, en un proceso que se perpetúa de esta manera. Las ventajas personales de los ganadores son de tal magnitud que el paisaje continúa siendo dominado por una combinación de firmas razonablemente pequeñas e interconectadas, que tratan de escapar al típico modelo de familia pero terminan reproduciéndolo. Además, este conjunto de pequeñas empresas ayuda a crear una red de subcontratistas fácilmente disponible para las firmas de abogados estadounidenses, las cuales movilizan todos los estadios, excepto los locales, de las transacciones de negocios internacionales.

La posición dominante de los Estados Unidos respecto a las pequeñas firmas familiares de abogados, hace que las firmas estadounidenses gocen de un rol destacado en la reproducción de técnicas y conocimientos especializados para con las firmas de abogados de negocios del Sur. Así, ellas controlan el acceso hacia los conocimientos especializados más preciados y hacia los clientes más importantes. De esta forma, las firmas estadounidenses seleccionan a unos pocos prospectos para integrarlos a la élite mundial, construyendo y renovando continuamente su legitimidad. Las conexiones y las relaciones entre las firmas del Norte y del Sur, también permite a las firmas de abogados estadounidenses desarrollar vínculos con los que logran escoger a las firmas mejor dotadas y conectadas del Sur. En otras palabras, este modelo resulta bastante conveniente para las firmas estadounidenses.

La posición dominante del Norte también ayuda a explicar por qué se suscitan constantes esfuerzos en el Sur enfocados hacia la educación profesional. Las facultades de derecho son instancias clave para enganchar determinados perfiles, pero su papel respecto a las firmas de abogados de negocios paulatinamente ha sido cedido a las firmas y facultades de derecho del Norte. Así, el modelo de reproducción de conocimientos especializados en el Sur no provee el mismo nivel de conocimientos especializados producido en los Estados Unidos. En cambio, el modelo del Sur sigue caracterizado por instructores de dedicación parcial, quienes se concentran en muchas otras actividades gracias a su estatus temporal, a la labor de sus discípulos y a las redes extendidas de relaciones familiares que se encuentran cimentadas en las facultades de derecho. Sirviéndose de las bases facilitadas por los conocimientos especializados del Norte, el número de firmas de abogados de negocios del Sur orientadas hacia el contexto internacional se encuentra en continuo ascenso, pero aun así, como ofici-

nas relativamente recientes, permanecen al margen de las entidades jurídicas tradicionales, aunque comparten muchas de sus características. Así, dichas firmas no se han constituido en un desafío para las instituciones públicas medulares del saber jurídico.

Una de las consecuencias de la insularidad de estas instituciones públicas es la tendencia a invertir esfuerzos y recursos en las facultades de derecho privadas, las cuales se encuentran en íntima conexión con las facultades de administración de empresas y negocios, así como con el ámbito de la economía. De esta manera, las nuevas facultades de derecho y de negocios privadas facilitan lazos que vinculan a los abogados asociados orientados al contexto internacional con la nueva generación de economistas. En Argentina, tres ejemplos destacados son la Universidad Torcuato di Tella, la Universidad Austral –en las que se dicta derecho– y la Facultad de Administración de Empresas y Negocios del CEMA, la cual vincula a abogados de negocios prestigiosos a su programa. Así, el portal electrónico en la red de la Universidad Torcuato di Tella –la cual nació como derivación del Instituto Torcuato di Tella, que empezó a incluir el programa de derecho en 1995– anuncia como parte de sus contenidos la ambición “de producir un cambio trascendental en la enseñanza del derecho” de la Argentina, basado “en el modelo empleado por las facultades de derecho más prestigiosas de los Estados Unidos”.⁵ Allí se enuncian nuevas áreas como “el análisis económico del derecho”, “teoría de juegos”, “teoría de la elección pública”, así como “diversas teorías modernas sobre justicia”. La planta de su facultad incluye economistas y abogados. De los 24 miembros de planta, cinco han obtenido títulos de programas avanzados en derecho o en economía de la Universidad de Chicago (Universidad Torcuato di Tella, www.utdt.edu).

Pero también el ejemplo del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) –institución central en la formación de economistas neoclásicos– resulta interesante. El Instituto decidió crear una facultad de derecho centrada exclusivamente en la línea de análisis económico del derecho, conforme al sentido que se le concede a la misma en los Estados Unidos. Al interior del ITAM, los estudiantes de derecho son calificados como “idiotas” por los estudiantes de economía, dejando así entrever el predominio de los economistas. De hecho, diversos críticos ajenos al ITAM, de un corte jurídico más tradicional, han hecho afirmaciones como éstas: este instituto “prepara abogados para que sean asistentes de los economistas”; “abogados que no son capaces de litigar en juzgados”; “menosprecian absolutamente el tópico de los derechos humanos”; “su formación es bastante desequilibrada”, pues no “estudian el juicio de amparo” (la famosa provi-

⁵ Entre los abogados del gremio asociado internacional que estaban en el consejo asesor de la Universidad Torcuato Di Tella, estaban Juan Negri y Horacio Lynch.

sión establecida por la constitución). Por supuesto existen variaciones locales, pero el punto simplemente es que la dificultad de reformar las facultades de derecho tradicionales ha desembocado en una proliferación de facultades de derecho enlazadas con las facultades de negocios y de economía. No obstante, este fenómeno ha terminado por reproducir, de un modo transfigurado, el sistema de dos niveles que desde hace bastante tiempo ha venido teniendo lugar.

Las facultades de derecho privadas atraen un sector significativo de los estudiantes más capacitados y talentosos de las facultades de derecho públicas, pero dichas instancias privadas carecen de credibilidad dentro del establecimiento jurídico. A pesar de sus esfuerzos, estas facultades no han podido penetrar la lógica del establecimiento, el cual aún se encuentra dominado por la doctrina europea, así como por profesores ilustres que “dictan el derecho” en sus textos y guías de estudio. En Chile, como vimos, varios de los abogados de negocios más prestigiados eran profesores de dedicación parcial de la Universidad de Chile que hablaban el lenguaje de la reforma, pero quienes al final de cuentas lo único que lograron fue animar a los graduados en derecho para que completaran su educación en el exterior. Sin importar en qué universidad obtengan su título profesional, el éxito de aquellos que practican el derecho de los negocios dependerá de las credenciales de posgrado obtenidas en el Norte. Por lo tanto, el modo tradicional en que se reproduce la élite jurídica no ha cambiado, aunque las firmas de abogados de negocios ahora exigen una orientación completamente diferente a las personas que vinculan en sus oficinas. En un patrón que se puede observar en Europa y en otras latitudes, existe una desconexión entre las facultades de derecho tradicionales –localizadas en el corazón del establecimiento jurídico– y las firmas de abogados de negocios, las cuales aún así continúan inmersas en el mundo jurídico tradicional.

UN ESTUDIO DE CASO.

EL DERECHO EN UN ENCLAVE FORÁNEO:

LAS FIRMAS EXTRANJERAS DE ABOGADOS EN MÉXICO

México contaba con una élite cercana a los Estados Unidos, pero a su vez tenía una fuerte tradición nacionalista que lo mantenía distante de la dominación estadounidense. La paradoja de esta historia radica en que los *héritiers* de la vieja élite privada –quienes fueron el blanco de la Revolución Mexicana– han sido capaces de utilizar las conexiones estadounidenses, así como la plataforma de las firmas de abogados de negocios para convertirse en los líderes cruciales del proceso de democratización mexicana.

La historia de los abogados extranjeros en México resulta ser un componente importante de la crónica sobre el gremio de abogados comerciales

mexicanos. Es una historia de abogados pioneros que sacaron provecho de –y ayudaron a facilitar– las transformaciones producto del incremento del comercio y de las inversiones. Como uno de los abogados actualmente prestigiosos lo señaló, “las firmas más grandes” fueron “impulsadas o iniciadas por firmas de los Estados Unidos”. Esta historia se remonta por lo menos al período posterior a la Segunda Guerra Mundial y guarda en su seno la presencia de relaciones un tanto desiguales. Como fue destacado por uno de los abogados mexicanos cuya carrera data de ese período, el arreglo en ese entonces consistió en que “los nombres mexicanos serían ubicados al final del nombre de la firma”.

La firma de Dallas denominada Baker y Botts, Miranda y Prieto abrió sus oficinas en 1947 (Lipartito y Pratt 1991, 197),⁶ sacando partido de los nexos que había establecido en México durante la guerra. Según la descripción ofrecida por la firma, “esta operación internacional tuvo sus orígenes en una amistad cercana entre Henry Holland –quien había trabajado para la embajada estadounidense en México antes de vincularse a Baker & Botts– y dos jóvenes abogados mexicanos con formación de posgrado en la Facultad de Derecho de Harvard” (Lipartito y Pratt 1991, 197). La firma continuó como una sociedad de riesgo compartido hasta 1973. De hecho, por varios años esta firma promovió un programa en donde un puñado de abogados mexicanos eran trasladados a Dallas para trabajar en sus instalaciones antes de su regreso a México. Entre las grandes firmas hoy día existentes que surgieron por contactos realizados en los Estados Unidos, se encuentran Noriega y Escobedo (establecida en 1934) –contacto original del nuevo comienzo de Curtis Mallet luego de un breve receso en la década de los 40–, Santamarina y Steta (fundada en 1948 y la cual estuvo afiliada con Baker y Botts por algún tiempo), Bufete Sepúlveda (que ahora se encuentra asociada con Baker y McKenzie), Diez, Garza-Morales y Prida (actualmente afiliada con Curtis Mallet) y Jáuregui, Navarrete, Nader y Rojas. Además la firma de Goodrich, Riquelme, que fue creada en 1934, contó con miembros estadounidenses dentro de sus socios fundadores. No obstante, esta lista subestima la verdadera influencia que ha ejercido el poder estadounidense, ya que pasa por alto un gran número de subproductos que se siguieron de firmas que contaban con nexos en los Estados Unidos, empujando de manera destacada por la firma de abogados Siqueiros en 1950.

Desde los años 60 en adelante, diversas firmas pioneras estadounidenses, así como firmas de abogados orientadas hacia el exterior, empezaron a trabajar primordialmente en representación de clientes extranjeros, quienes tenían que afrontar muchas regulaciones antes de que fuera permitido su acceso al mercado mexicano. Para hacerse a una imagen de la práctica

⁶ Se dice que Henry Holland luego se convirtió en el asistente del Secretario de Estado para los Asuntos Latinoamericanos.

jurídica en los años 70, cuando las inversiones crecieron y el nacionalismo apretó sus restricciones, resulta conveniente acudir al libro de Alexander Hoagland (el abogado pionero de Curtis Mallet) publicado en 1972. Hoagland, un abogado estadounidense, fue a México en 1962 para trabajar en la nueva oficina de Curtis Mallet, y allí eventualmente decidió ingresar a la UNAM con el objeto de obtener la licencia mexicana que le permitiera ejercer su profesión (finalmente consiguió su cometido en 1973, a pesar de la era de disturbios suscitados en la UNAM).

La publicación del libro de Hoagland, *La formación de la empresa en México*, el cual se mantuvo actualizado hasta 1980, resulta representativa del tipo de trabajo que él y la firma mexicana afiliada estaban adelantando. El libro narra la situación que afrontaron las compañías que estaban buscando entrar al mercado mexicano. Dos factores son de importante mención. En primer lugar, la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera desarrolló un cuerpo complejo de leyes que dio lugar a la presencia de un margen amplio de discreción. Este cuerpo de leyes, que se volvió más riguroso bajo la administración del presidente Luis Echeverría, se basó en disposiciones expedidas en 1944. En segundo lugar, existía el requisito de “mexicanizar” la inversión extranjera, lo cual significaba “en general, una limitación del 49% para la participación de capital extranjero en los nuevos negocios, así como una continua presión oficial para que los dueños extranjeros de ciertos negocios mexicanos vendieran al menos el 51% de las participaciones a personas mexicanas” (Hoagland 1980, B-2).

Una de las ironías del requisito de la mexicanización era que supuestamente reduciría la dependencia mientras al mismo tiempo facilitaría, entre otras medidas, la transferencia de diverso tipo de tecnologías estadounidenses y extranjeras.⁷ Otra de las ironías es que supuestamente llegaría a “naturalizar” a los extranjeros para que se adaptaran a las maneras “nativas”. No obstante, a final de cuentas la mexicanización se convirtió en una suerte de vehículo para introducir estilos de manejo estadounidenses en negocios que fueron forzados a colaborar a través de consorcios obligados. Asimismo, ayudó a que se empezara a generar el ala mexicana de las agremiaciones de abogados extranjeras, tanto adentro como afuera del Gobierno.

En cuanto al derecho, los estadounidenses, en particular Hoagland y Curtis Mallet, no se presentaban en persona para obtener las licencias de abogados, pero aun así suministraban la parte “intelectual y analítica”. La

⁷ Incluso más irónico, según uno de los abogados de experiencia, es que la legislación altamente restrictiva fue impulsada por Echeverría en parte como una reacción airada contra el discurso del embajador estadounidense, quien sostuvo que la misma resultaba ser un obstáculo para los inversionistas estadounidenses, debido a que no había “reglas de juego claras” dentro del sistema jurídico mexicano.

división se dio de esta manera para lograr configurar su propia sociedad de riesgo compartido, que combinaba el *know-how* mexicano y aquel proveniente de los Estados Unidos. Además, ya que cada negocio foráneo que quería entrar al mercado mexicano requería recorrer este proceso, les fue muy bien a los abogados orientados hacia el exterior. En palabras de uno de ellos, las regulaciones mexicanas para los inversionistas extranjeros eran “un dolor de cabeza y la fuente de múltiples negocios jurídicos”.

También se hizo necesario que el Gobierno mexicano prestara atención a la parte de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras que era interlocutora con el ámbito internacional (al igual que plazas análogas, como la del director de marcas). Los abogados de estas oficinas tenían que hablar inglés, quienes, según un informante, ascendían al 3% del total de abogados, sector que ocupaba la élite relativamente más privilegiada –usualmente los *héritiers* de la élite de los negocios–. La historia básica es que quienes ocupaban estas plazas eran justamente “el mismo tipo de personas” que luego serían empleadas en las firmas de abogados orientadas hacia el extranjero y, de hecho, varias de ellas siguieron este recorrido. Como resultado, la necesidad de conseguir personas con capacidad para concertar y para mantener bajo control los negocios extranjeros, hizo que los sujetos vinculados a este tipo de entidades orientadas hacia el extranjero fueran de un calibre diferente al de quienes formaban parte de las entidades domésticas, como aquellos relacionados con la agricultura.

Además de servir como representantes en este tipo de asuntos, las firmas enfocadas hacia el extranjero también comenzaron a construir nichos para sí mismos y para su clientela, por fuera de un sistema judicial nacionalista e inapropiado para sus intereses. El pionero mexicano en tópicos de arbitramentos comerciales internacionales, José Siqueiros, hizo parte de esta empresa en los años 70 al impulsar la causa para que México adoptara la Convención de Nueva York sobre Arbitramento Comercial Internacional. La organización de la que él fue presidente, la Academia Mexicana en Derecho Comercial y Arbitramento, tuvo éxito en persuadir al Senado para que ratificara este tratado. Entonces Siqueiros empezó a trabajar en algunas estrategias para que ciertos fallos foráneos tuvieran fuerza jurídica en el territorio, a pesar de la actitud nacionalista de los jueces, que ni siquiera conocían el tratado ni que México fuera parte formal del mismo. No es entonces extraño que los jueces en un principio, según un abogado mexicano con experiencia, “no fueran muy amigos de los arbitrajes”, se comportaran “temerosos por la competencia”, así como por la pérdida de algunos de sus negocios y clientes. Se dice que Siqueiros, actualmente uno de los árbitros más prestigiosos de México, ha sido uno de los “evangelistas” más constantes en temas de arbitramento.

Durante la década de los 80, la comunidad de abogados con orientación hacia el exterior colaboró ampliamente en la reestructuración de la deuda

mexicana. Con la participación de los bancos estadounidenses de mayor envergadura, especialmente el Citibank –determinante en la crisis de la deuda–, fue bastante natural que las firmas de abogados más grandes de Nueva York (Shearman y Sterling, Sullivan y Cromwell, White y Case, y Cleary Gottlieb), según uno de los socios, resultaran involucradas “y permanecieran involucradas”. Por supuesto, requerían análogos del lado de México, pues el trabajo necesitaba hacerse “conforme al derecho mexicano”. De acuerdo con un abogado privado de una de las firmas de perfil internacional, en el tiempo de la crisis, sólo había “un puñado de firmas mexicanas que pudieran enfrentar” semejante transacción internacional. Los grupos de bancos, según se decía entonces, “no estaban cohesionados”, ya que algunos habían asegurado garantías personales, otros eran bastante grandes y podían absorber las pérdidas mientras otros no podían costear ningún tipo de pérdida de dinero. Así, los bancos estaban bastante “susceptibles” y querían su propia mesa de abogados, pero las cuatro o seis firmas mexicanas de abogados disponibles llegarían a tener una variedad de conflictos de intereses. No obstante, luego de pocos meses, dichas firmas lograron que los intereses de los bancos convergieran y así el trabajo proveniente de esta fuente las mantuvo ocupadas tiempo completo desde 1981 hasta 1987 –“ejercicios” y “tareas de reestructuración” para entidades públicas y privadas recargadas con deudas en dólares.

Todo este fue un asunto de negociaciones prolongadas, ya que resultaba inútil “acudir a los juzgados”, dejando al final la única alternativa de que el Estado mexicano concertara un programa en donde el propio Gobierno asumiría los riesgos del intercambio. Ninguna demanda fue instaurada en México ni en otras latitudes, y así la agenda fue manejada de modo satisfactorio. De nuevo, la actividad organizada alrededor de la reestructuración ayudó a sostener a los practicantes de perfil internacional, así como a los bancos y negocios familiarizados con el empleo del derecho en las diversas transacciones internacionales. Los abogados de estas firmas reportan que el Gobierno y los negocios mexicanos se están respaldando más en este tipo de abogados “menos personales”, los cuales proveen representación institucional, así como un manejo de “conocimientos especializados”. Como resultado de este proceso, hoy día se puede observar la aparición de un gremio de abogados comerciales bastante poderoso en México, compuesto por muchos abogados mexicanos que son descendientes de la élite de los negocios.

Las firmas “de riesgos compartidos” que utilizaron las conexiones sociales mexicanas y la tecnología jurídica estadounidense permitieron que las multinacionales obtuvieran un fruto doble de los negocios realizados en México. Asimismo, estas firmas difundieron nuevas herramientas del derecho dentro de la profesión jurídica mexicana de élite. Dichas herramientas, como veremos, lograron ser utilizadas en diversas transacciones

comerciales y como parte de las estrategias empleadas por los abogados en el ámbito del poder estatal. El aire extranjero de este tipo de cónclave jurídico engendró un alto nivel de hostilidad, particularmente en la década de los 70. Un abogado estadounidense afirmó que su próspera firma de abogados fue acusada públicamente de haber sido propiedad de un abogado estadounidense, de quien se decía era un petrolero de Texas. Los abogados estadounidenses con los que hablamos tuvieron que instaurar demandas para poder ejercer su profesión, a pesar de que la ley escrita así se los permitía. De hecho, la organización del gremio de abogados más importante, la Barra Mexicana, sólo empezó a admitir extranjeros hace un par de años.

Debido al nacionalismo jurídico remanente y a la continuidad de vínculos cercanos de las firmas de perfil internacional con diferentes clientes extranjeros –quienes aún siguen siendo los principales consumidores de sus servicios–, no resulta sorprendente que este grupo de abogados mexicanos, aliado con diversas firmas y negocios estadounidenses, no hubiera desempeñado un papel principal en las negociaciones del Nafta (tema que será discutido más adelante). En efecto, el grupo que estaba prosperando en el área de comercio exterior no era el mejor para ser empleado como instancia legitimadora de las negociaciones del Nafta.

MONTERREY, ALFA Y EL SURGIMIENTO DE LOS ABOGADOS ASESORES INTERNOS

Existe una historia paralela al surgimiento de los abogados asesores internos de las empresas, la cual se centró en Monterrey con la presencia de la coalición más grande de las familias Garza y Sada, denominada como el grupo Monterrey. Esta historia lleva consigo una conexión fascinante con las firmas extranjeras de abogados de Ciudad de México. Ernesto Canales Santos, cuyos vínculos con la familia Garza se suscitaron a partir de un matrimonio con una integrante de la familia, siguió una trayectoria de abogado enfocada hacia los negocios, estudiando en la Escuela Libre de Derecho de Ciudad de México⁸. Mientras era estudiante, trabajó para la firma de

⁸ El primo de Ernesto Canales Santos, Fernando Canales Clariond –otro de los descendientes ilustres del grupo Monterrey, líder del PAN y abogado graduado– llegó a ser el presidente de IMSA (inicialmente industrias Monterrey). Las palabras de Ernesto Canales Santos sobre su linaje, citadas por Camp, ilustran bastante bien la división existente entre el ramo de los negocios y el Estado: “cuando era pequeño mi hogar estaba rodeado de negocios, y fui educado en el colegio de los hermanos cristianos en donde existía una actitud fuerte en contra del Gobierno. Como profesión estudié derecho. Como estaba interesado en ampliar mi mundo, viajé a México porque en esos días las universidades de Monterrey no eran muy prestigiosas. Estudié entonces en la Escuela Libre de Derecho de la Ciudad de México ... mis amigos eran similares a mi por sus familias y por los colegios donde habían estudiado. En esa generación, nosotros solíamos pensar que el sector público era completamente corrupto, sucio” (Camp 1989, 74). A

abogados Baker y Botts, pasando su período de aprendizaje del verano en las oficinas de Houston, como practicante al mejor estilo estadounidense. Al graduarse, sacó provecho de uno de los programas promovidos por la Fundación Ford, el cual enviaba a 20 estudiantes de nacionalidades diversas a estudiar un programa avanzado en la Facultad de Derecho de la Universidad de Columbia. Así, obtuvo un título en el programa de maestría M.C.L.

Canales regresó a Monterrey para trabajar en una de las firmas privadas más conocidas, Santos Elizondo, la cual, en el escenario de Monterrey donde la división de la élite estatal no era tan rígida, combinaba el derecho de los negocios y la política de una forma que no era común en Ciudad de México. Luego de transcurridos pocos años, la atracción de formar parte del grupo Monterrey lo cautivó, y así se convirtió en la cabeza del departamento jurídico de una compañía financiera en Ciudad de México. Posteriormente regresó a Monterrey para dirigir la división jurídica de un consorcio de compañías del grupo, el cual en 1973 se dividió en dos entidades, Visa y Alfa, luego del asesinato de su líder más visible, Eugenio Garza Sada. Los negocios de Monterrey, si bien eran manejados con criterios de familia, guardaban un nexo geográfico e ideológico con los Estados Unidos, y por lo tanto no es sorprendente que los mismos lucieran atractivos como socios parte de posibles empresas de riesgo compartido bajo las nuevas regulaciones jurídicas de México en materia de inversión.

La historia de Alfa en los años 70 hasta su estado de casi bancarota durante la crisis de la deuda en la década de los 80, frecuentemente es expuesta como ejemplo de un negocio en donde tuvo lugar un derroche ilimitado de fondos. De hecho, dicha historia representa un aspecto clave de la transformación de los negocios mexicanos, así como de la relación entre los negocios mismos y el derecho. Desde 1974 hasta 1980, según Camp, Alfa creció más del 100% (1989, 215). Luego de una caída temporal, los detractores de corte tradicional rápidamente empezaron a señalar sus “defectos”: “ellos trajeron un puñado de jóvenes expertos, con todo tipo de formación técnica, así como MBAs de Harvard y Columbia, pero no tenían idea alguna sobre las realidades de la industria de empaque de carnes. El giro de un proceso manejado con códigos de familia hacia otro en donde predominaba una burocracia administrativa llevó a la empresa a la bancarota” (Enrique Krauze, citado por Camp 1989, 215). De hecho, Alfa, liderada

pesar de nuestro énfasis en el “aspecto jurídico” de la trayectoria de Canales, también es necesario anotar que, según Camp, Canales era el mayor accionista público de Alfa, controlando el 47% de las acciones públicas (185). También resulta interesante que otro abogado de Monterrey describiera a Canales más como un *consigliere* que como un abogado, y de igual forma un abogado de Ciudad de México afirmó que él era más un hombre de negocios que un abogado. El perfil familiar y los múltiples roles desempeñados es la versión mexicana de lo que fue observado en los otros países.

por Bernardo Garza Sada, “fusionó las otras tres subdivisiones del grupo Monterrey violando una regla que había sido establecida en 1974, es decir, que cada subdivisión se abstendría de llevarse los ejecutivos de las otras divisiones”.

Si observamos detenidamente, podemos constatar que Alfa realmente violó las reglas del juego, pero la lógica que guió las acciones de Bernardo Garza Sada es bastante entendible. Como fue anotado, los negocios de Monterrey constituían un socio atractivo para posibles empresas de riesgo compartido bajo las nuevas regulaciones. La dirigencia de Alfa, según uno de los miembros de la empresa, reconoció que para trabajar con compañías como Dupont, requerían “gente que hablara el mismo idioma”. Y si querían atraer a los mejores socios de inversión, “necesitaban de un manejo profesional”. Según una fuente, que era una de las personas que trabajaba en el departamento jurídico de Alfa, Canales también reconoció que necesitaban “otro tipo de abogado”, un abogado “sensible a las necesidades y diversos aspectos de los negocios”. Entonces Alfa concedió alrededor de 20 becas en un período de 10 años para que varios estudiantes obtuvieran títulos de estudios avanzados en los Estados Unidos. Así, Alfa atrajo a los jóvenes abogados más cosmopolitas y mejor conectados para ofrecerles educación en los Estados Unidos. El personal del departamento jurídico de Alfa, inmerso en numerosos procesos de adquisición y en varias empresas de riesgo compartido, creció durante el período 1979-1981 de 30 a casi 100 abogados.⁹ Muchos de estos abogados aprendieron a trabajar de manera cercana con sus análogos de los Estados Unidos, creando un espacio mucho mayor para el derecho en las relaciones de negocios que involucraban a las diferentes compañías mexicanas. Los líderes de los negocios generalmente siguen siendo miembros de la familia, pero el modo como se conducen los negocios ha cambiado de manera sustancial.

El crecimiento de departamentos jurídicos como el de Alfa –que contaba con abogados en la Ciudad de México, así como para atender temas relacionados con el Estado– de nuevo tuvo un impacto que sobrepasó de lejos los límites de sus negocios jurídicos específicos. Otro tipo de negocios, empezando por aquellos de Monterrey, copiaron la estrategia jurídica de Alfa para competir en el mercado de los negocios lucrativos. Más aún, el equipo jurídico de Alfa –y aquellos de otras empresas– se convirtieron en la base de buena parte del sector jurídico privado. Muchos de los miembros de estos equipos jurídicos dejaron sus posiciones en la esfera de los negocios para formar parte de diferentes firmas de abogados, como Santos Elizondo. Estos abogados evocan de modo casi exacto al tipo de abogado que forjaron las firmas extranjeras y su descendencia en la Ciudad de Méxi-

⁹ Actualmente cuenta nuevamente con alrededor de 30 abogados.

co, aun cuando se trata de procesos algo distintos. Esta reflexión de uno de los abogados de Monterrey que fue beneficiado con una de las becas concedidas por Alfa es ilustrativa: “si usted se va para el Japón o para Francia y habla con alguien que no haya estudiado en los Estados Unidos ... allí habrá muchos problemas”. Es necesario que exista “un idioma jurídico común ... las transacciones internacionales requieren de abogados que hayan estudiado en los Estados Unidos”.

Otro de los impactos de este crecimiento de los departamentos jurídicos se dio en el propio Estado. Las gigantes inversiones de esfuerzos y de recursos de Alfa en materia de derecho ayudaron a generar legitimidad a Alfa y a otro tipo de proyectos empresariales. Según una fuente, los abogados de Alfa desarrollaron un marco para que las compañías del consorcio consolidaran de mejor forma sus impuestos. Así, se hicieron a una serie de regulaciones gubernamentales y finalmente obtuvieron una ley en ese sentido. En general, “la fuerza del personal jurídico” de Alfa logró “cumplir prontamente tareas de interés general”. Alfa no requería involucrarse en sobornos o en juegos estrictos de poder, ya que podía enarbolar “argumentos” jurídicos sin que tuviera “que hacer lucir al Gobierno como un tonto”. De esta manera, los sofisticados abogados de negocios de Alfa lograron construir una infraestructura gubernamental necesaria para legitimar la posición de Alfa, más allá de las estrictas relaciones informales del pasado.

Es posible conectar la historia de los negocios de Monterrey con la de las firmas de abogados de la Ciudad de México, a través de la Asociación Nacional de Abogados de Empresas, Anade. Esta instancia fue fundada por Francisco Breña en 1970, como el lugar en donde un pequeño grupo de abogados asesores internos –muchos de los cuales estaban asociados con negocios estadounidenses de la Ciudad de México– se reunían y discutían asuntos de preocupación común. Ellos tenían un prestigio relativamente precario como abogados. Pero ganaron en importancia con la ley que pasó el entonces presidente Luis Echeverría en relación con la inversión extranjera. Así, la Anade se expandió hasta incluir al grupo emergente de abogados privados. Con una mirada retrospectiva, de acuerdo con uno de los protagonistas de estos eventos, la ley para la inversión extranjera fue “fabulosa para los abogados” y la Anade. En efecto, esta instancia actualmente es un gremio que asocia a todos los abogados de negocios, con aproximadamente 700 abogados en el país. Este es otro ejemplo que muestra el incremento del valor que se le ha concedido al derecho –especialmente al tipo de derecho de corte estadounidense– y a los abogados en el mundo de los negocios. Actualmente este proceso ha facilitado un cabildeo abierto por parte de los abogados, quienes hablan como portavoces del derecho y de los intereses de sus clientes.

LOS ABOGADOS DEL NAFTA

Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (Nafta), fueron una fuente para el surgimiento de una nueva generación de abogados de negocios cercanos a los economistas del Estado. Los principales actores mexicanos en las negociaciones del Nafta, que se extendieron de 1990 a 1993, fueron los economistas del gobierno de Salinas, quienes tenían dominio sobre ciertos conocimientos estatales especializados.¹⁰ Además tenían el control sobre las posiciones más altas del Gobierno y no tenían razón alguna para apoyarse en abogados “sin entrenamiento” en la tarea de desarrollar las políticas de comercio. No obstante, el ministro de Comercio, Jaime Serra (quien en 1979 había obtenido un doctorado en economía en la Universidad de Yale) reconoció que el tema de las resoluciones de disputas –al que ya se le había otorgado una importancia considerable en el tratado de comercio realizado entre los Estados Unidos y Canadá– llegaría a ser importante en las negociaciones del Nafta. Esta materia abrió una esclusa para que el derecho por lo menos promoviera la necesidad de un tipo de conocimiento especializado.

Guillermo Aguilar Álvarez se convirtió en el consejero general de la subsecretaría para las negociaciones internacionales de comercio de la Secretaría de Comercio, cargo que desempeñó durante el período 1990-1994. Esta selección tuvo sentido por varias razones. Primero, Aguilar gozaba de una experiencia relevante de primera mano, pues había sido consejero y posteriormente consejero general de la Corte Internacional de Arbitramento de la Cámara de Comercio Internacional de París, entre 1984 y 1990. Segundo, tenía vínculos cercanos con el Instituto de Investigaciones Jurídicas (IIJ) perteneciente a la UNAM, en donde se había desempeñado como investigador, y asimismo guardaba nexos especiales con el gremio de abogados comerciales –de perfil internacional–, debido a los estudios en derecho comercial que había adelantado en la UNAM (en particular era cercano a Jorge Barrera-Graf, uno de los fundadores de la firma de abogados en donde también estaba Siqueiros). Tercero, en su calidad de hijo de un ingeniero reconocido y adinerado de la Ciudad de México, Aguilar también estaba conectado con la comunidad de negocios. De hecho, fue recomendado por un economista que había sido compañero suyo de escuela.

¹⁰ Los economistas en cuestión fueron Herminio Blanco –que había enseñado economía en Rice (Estados Unidos)– y Jaime Zabludsky –que había obtenido un doctorado en economía en la Universidad de Yale–. El equipo mexicano, según uno de los participantes, estaba lleno de economistas que “en su totalidad habían obtenido títulos de doctorado en las mejores” universidades de los Estados Unidos. De acuerdo con otro participante, los mexicanos sostuvieron que los temas de economía debían ser ventilados primero que los jurídicos, pero eran sensibles con los argumentos que reclamaban la necesidad de “transparencia”. Otro participante sostuvo que a los mexicanos no les gustaron las regulaciones que pretendían que los productos no se vendieran por debajo de los precios del mercado (*antidumping provisions*).

Aguilar también contaba con otro tipo de activos desde el punto de vista de los economistas. Era bastante joven, y no tenía conexiones abiertas con abogados de perfil internacional, quienes gastaban mucho de su tiempo representando a clientes estadounidenses. Aguilar no era considerado como alguien que se dejara capturar por los intereses estadounidenses. Asimismo, desde otra perspectiva, como una persona con más vínculos en el área privada que en la rama pública del derecho, no era identificado con los nacionalistas tradicionales del derecho, quienes se oponían a la apertura del mercado jurídico mexicano. La escasez de personas con el perfil de Aguilar se puede ver en el hecho de que 15 abogados mexicanos del Nafta tenían solamente alrededor de 25 o 27 años de edad. Entre los 15, la Universidad Nacional Autónoma de México ocupaba el primer lugar en número de graduados, pero aun así no alcanzaban a ser mayoría. También estaban representadas las universidades privadas más reconocidas, como la Escuela Libre, el ITAM, la Panamericana y la Iberoamericana. Este grupo de jóvenes abogados –que incluía a varios cercanos al IJJ– formó un cordón cuyas uniones convergían en el Nafta y en el nuevo tipo de derecho que dicho tratado implicaba.

Desde la perspectiva de los negociadores de los Estados Unidos, la delegación mexicana era fuerte “en asuntos de resolución de disputas”, el punto de entrada de las negociaciones. Desde el principio hubo un grupo de trabajo en resolución de disputas, el cual era “un grupo de abogados”. Esta célula, en palabras de uno de los participantes estadounidenses, produjo “algunas de las negociaciones más armoniosas” en el proceso del Nafta, dando como resultado un sistema bastante complicado que guardaba relación tanto con el arbitramento comercial internacional como con los sistemas existentes para el comercio bajo el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles y la Organización Mundial del Comercio. Así, produjeron una maquinaria similar, evitando llevar los litigios no sólo ante los tribunales mexicanos sino también ante los canadienses y los estadounidenses. El objetivo de promover alternativas se llevó a cabo en asuntos de comercio y, de forma más general, en relación con las provisiones del “Comité 20-22”, encargado de trabajar sobre medios alternativos de solución de conflictos, incluyendo el arbitramento como forma para resolver las disputas de negocios privados transnacionales.

Estos abogados del Nafta, como grupo, facilitaron el núcleo de una nueva generación de abogados comerciales internacionales. En efecto, cuentan con conexiones extranjeras, experiencia en el Estado mexicano y con un conjunto de conocimientos técnicos especializados que encajan con el nuevo régimen comercial creado por el Nafta (y la OMC), con el nuevo enfoque antimonopolio instaurado también por el Nafta, así como con la nueva maquinaria en resolución de conflictos. Trabajando con economistas, ellos construyen un espacio en donde el derecho y la nueva economía van de la mano.

Aguilar, por ejemplo, decidió conformar su propia firma consultora junto con el economista Jaime Serra, aprovechando sus vínculos con el Gobierno mexicano, con la comunidad de arbitramento internacional y con los abogados estadounidenses que participaron activamente en las negociaciones del Nafta.

EL TRIBUNAL ELECTORAL Y LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN

El desplazamiento de los abogados de negocios hacia el Estado puede ser observado especialmente en los escenarios de reforma electoral y de lucha en contra de la corrupción, los cuales se constituyeron en un esfuerzo por renovar al PRI y relegitimar al Estado mediante las estrategias internacionales que se hicieron aún más fuertes con el Nafta.

Uno de los grupos de derechos humanos de particular interés en el tópico de las elecciones se encuentra compuesto en su totalidad por líderes empresariales y abogados de negocios. La Comisión Mexicana de Derechos Humanos (que no debe ser confundida con la Comisión Nacional de Derechos Humanos, CNDH) fue fundada en 1988 por abogados de negocios, incluyendo a Ramón Sánchez Medel –un profesor bastante conocido de la Escuela Libre de Derecho–, Antonio Prida –uno de los socios de Curtis Mallet– y Rafael Estrada Samano –ex abogado de Baker y McKenzie, abogado asesor interno de Xerox y activista del Partido Acción Nacional–. La Comisión Mexicana dio un énfasis de negocios al tema de los derechos humanos y asimismo vigiló con detenimiento el trabajo del Tribunal Electoral. Además, centró su enfoque en la transparencia y en la responsabilidad, haciendo que las autoridades “dieran explicaciones”. El Tribunal Electoral, que era la versión análoga del lado del PRI y de la élite pública tradicional, fue constituido por un grupo del ámbito privado. Actualmente el Tribunal Electoral es una institución altamente juridizada, en donde incluso se adelantan audiencias públicas. Sus miembros debían contar con una muy buena reputación. De los seis ciudadanos, uno había sido por largo tiempo el asesor general de Banamex, el banco privado más grande de México; otro había sido un escritor editorial destacado en una publicación de negocios; otro de ellos provenía de la Escuela Libre, una facultad privada de élite, quien antes había sido miembro de la Comisión Mexicana de Derechos Humanos. El consejero general del Tribunal Electoral fue Santiago Creel, quien había sido el socio principal de Noriega y Escobedo –la firma mexicana originalmente afiliada con Curtis Mallet– y descendiente de la familia de élite que dominaba Chihuahua antes de la Revolución Mexicana. Desde antes había participado de forma activa en causas relacionadas con los derechos humanos, incluyendo su colaboración para la Alianza Cívica, la ONG más grande que empleaba fondos y conexiones

estadounidenses para ejercer presión sobre el PRI con el objeto de mantener unas elecciones limpias.

Las actividades posteriores de Creel son de especial interés. Luego de su dimisión al Instituto Federal Electoral en octubre de 1996, formó parte del Estado como miembro del partido conservador de oposición, el PAN. Después fue elegido al Congreso y se convirtió en parte de la empresa que hizo resurgir a esta corporación, al ser elegido como presidente de la Comisión para Asuntos Gubernamentales y Constitucionales. También hizo uso del poder de los procedimientos de acusación para atacar a una serie de funcionarios del PRI. Más tarde, Creel hizo parte de un grupo de políticos del PAN que buscaba crear una alianza con el PRI, lo cual fue otro modo de continuar con las presiones de las estrategias internacionales para que se reformaran este último partido y la política mexicana. El enfoque en las elecciones cambió las reglas de juego electorales, haciendo que el PRI perdiera el control sobre las mayorías. Asimismo, este cambio permitió que Cuauhtémoc Cárdenas, a quien le habían “robado” la elección presidencial en 1988, fuera elegido como gobernador de la Ciudad de México en 1997, como líder del Partido de la Revolución Democrática.

Procesos similares de fusión entre los sectores público y privado se dieron en la campaña significativamente notoria –en México como en los Estados Unidos– en contra de las drogas y la corrupción. Por ejemplo, Rafael Estrada Sámano (Walker 1995), quien se graduó en la Escuela Libre y posteriormente obtuvo una maestría en derecho de la Universidad de Columbia, llegó al Gobierno a través de actividades de negocios adelantadas inicialmente en Baker y McKenzie. Posteriormente adelantó una larga carrera que incluye su vinculación en Xerox, y luego un ejercicio constante del activismo en el PAN, la Anade –de la que llegó a ser vicepresidente– y la Comisión Mexicana de Derechos Humanos arriba mencionada.¹¹ Después se convirtió en el segundo al mando de la Procuraduría, entidad que ha investigado delitos relacionados con el narcotráfico, la corrupción, al igual que famosos delitos políticos recientes. Su posición en el Gobierno, trabajando para otro líder del PAN, Antonio Lozano Gracia, de nuevo muestra la legitimidad creciente que ha adquirido la élite de los abogados de negocios en cargos del Estado. Pero el crecimiento de legitimidad no necesariamente significa que ellos puedan evadir las controversias que rodean a la política y al derecho en México. En efecto, la oficina federal de la Procuraduría ha tenido una estabilidad precaria, debido a los frecuentes y complejos escándalos relacionados con droga y corrupción. Por ello no resulta sorprendente que Lozano no hubiera desempeñado su cargo por un tiempo largo.

¹¹ Su padre fue abogado y uno de los fundadores del PAN. Se dice que conoció al Procurador General de entonces, Antonio Lozano Gracia, como parte del esfuerzo orientado a promover la creación de un tribunal electoral independiente.

Este sector bastante pequeño pero en continuo crecimiento, proveniente del gremio asociado de abogados y que se ha constituido en un puente entre la división del sector público con el privado, puede ser entendido de mejor forma al analizar con mayor detalle una entrevista adelantada con uno de ellos. Resultan de interés particular no sólo las actitudes circundantes, sino también el tipo de trabajo que ha venido siendo realizado por el Estado en el sector privado. Por lo tanto citamos en extenso algunas de las ideas de uno de los abogados de la nueva élite jurídica. Con referencia a su vinculación específica con el sector público mediante las organizaciones cívicas y de derechos humanos, él describió el desafío presente del siguiente modo:

Yo pienso que una de los objetivos cruciales de la reforma consiste en adaptar realmente el sistema jurídico para que se protejan de una mejor forma los derechos de propiedad. En México nosotros tenemos un problema inmenso en términos de derechos de propiedad, un gran problema. Es decir, nosotros tenemos muchos problemas en relación con los derechos humanos, con los derechos políticos, pero debo hacer énfasis en los derechos de propiedad ... Cuando la justicia no está funcionando eficientemente en términos de tiempo [y] en términos de las demandas que se pueden interponer ... entonces la propiedad no tiene el valor que tiene en otros países ... ese costo [de ejecución] va a tener que ser una suerte de entrada para que se dé la totalidad de la ecuación ... y entonces se convierte en corrupción ...

Más aún, resulta necesario acometer una reforma del sistema judicial porque “la Rama Ejecutiva domina ... ciertas decisiones clave de los jueces”. Por lo tanto “la reforma legal se encuentra al interior de la reforma política ... si nosotros queremos una democracia, tenemos que gozar de un sistema ... judicial que sirva no sólo para proteger los derechos de propiedad sino también los derechos políticos y los derechos humanos. De otra forma únicamente tendremos una democracia en el papel. Lo que quiero decir es que debemos tener jueces independientes y autónomos, para que si alguien reclama que algún tipo de derecho le ha sido violado, sea decidido su caso de manera objetiva, imparcial, justa”. Finalmente, junto con la democracia y un sistema judicial robusto e independiente viene el requisito de la responsabilidad: “si el Gobierno no es responsable de sus políticas, es difícil que el sistema judicial funcione”.

Este abogado reconoce perfectamente que este programa es claramente radical:

La reforma política afectará a ciertos grupos políticos, grupos que en el pasado no sólo han gozado de poder político sino también del económico al hacer negocios sometidos a las viejas reglas del juego. Dichos grupos no llegarán a aceptar voluntariamente esta reforma política. Pero, ¿por qué? Porque ellos tendrían que cambiar el modo como manejan el poder para competir por el mismo y para competir

por resultados merecidos. Ellos tendrían que competir en el mercado real por la lucha para obtener el poder. Luego yo creo que el gran obstáculo, para algo que huelga o esté relacionado con la reforma política, son este tipo de grupos, bastante conservadores. Por supuesto, ellos no quieren cambiar porque se verían afectados sus intereses. Luego esta reforma política de hecho implica una suerte de lucha por el poder ... y esto, como usted sabe, ha derivado en una secuencia de actos violentos tales como los asesinatos notorios de diferentes personas.

Diversos profesionales del derecho como este abogado de negocios han utilizado múltiples escenarios e instancias para acceder al Estado, tales como la importancia reciente del derecho de los negocios, sus contactos con los Estados Unidos y, progresivamente, los esfuerzos invertidos en la reforma electoral, en las medidas anticorrupción y en la aplicación de los derechos humanos. Ahora ellos se están convirtiendo en actores principales, tratando de superar una división dentro de la élite mexicana que se remonta a los tiempos de la Revolución Mexicana.