

## ABOGADOS, EDUCACIÓN JURÍDICA Y GLOBALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA

Rogelio PÉREZ PERDOMO\*

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *¿Demasiados abogados?* III. *Los conocimientos, las cualidades y las destrezas de los abogados*. IV. *El blues de la estratificación*.

### I. INTRODUCCIÓN

Los cambios sociales afectan la manera como vivimos y trabajamos. Por esto obligan a repensar las ocupaciones y las profesiones. El ejemplo del arriero es mi preferido. En el siglo XIX fueron muy importantes en materia de comunicaciones. Era una ocupación que requería el conocimiento de los caminos, y como podía ser afectada por las lluvias, de veterinaria para cuidar las mulas, habilidad para disponer las cargas y una inversión considerable. Los trenes, aviones y el transporte automotor hicieron desaparecer la ocupación. Uno puede sonreír, porque estamos hablando de abogados

\* Universidad Metropolitana, Caracas. Correo electrónico: [rperez@unimet.edu.ve](mailto:rperez@unimet.edu.ve). El autor agradece los comentarios y correcciones. El estilo adoptado para este trabajo es el de ensayo. Hemos reducido cifras y citas al mínimo. Para un aparato de apoyo detallado remitimos a Pérez Perdomo, Rogelio, *Los abogados de América Latina. Una introducción histórica*, Santiago de Chile, Universidad Diego Portales, en prensa (accesible en <http://www.law.stanford.edu/library/perezperdomo/lla.html>). Véase también Pérez Perdomo, Rogelio y Friedman, Lawrence, "Introducción. Culturas jurídicas latinas de Europa y América en tiempos de globalización", en Fix-Fierro, Héctor, Friedman, Lawrence M. y Pérez Perdomo, Rogelio (eds.), *Culturas jurídicas latinas de Europa y América en tiempos de globalización*, México, UNAM, 2003, pp. 1-25, especialmente 11 y siguientes. Este trabajo se ha beneficiado de las ponencias y discusiones del seminario sobre educación jurídica realizado en Itaipava, Brasil, en febrero de 2003 por el Instituto de Direito e Sociedade. Agradezco a G. Silva García y M. Villegas sus correcciones.

que parecen inmunes a esos cambios. ¿No los había en Roma? ¿En la Edad Media? ¿En el siglo de oro español?

Respondamos desde ya que a pesar del nombre tal vez no haya demasiada similitud entre un abogado mexicano o caraqueño de 2004 y Mucius Scaevola. Se puede afirmar con seguridad que fueron educados de manera muy distinta, que tienen concepciones del derecho distintas, que atienden asuntos bastante diferentes y quienes están en relación con ellos esperan cosas distintas de su función. También encontraremos enormes diferencias entre nuestro contemporáneo y un abogado mexicano de un siglo atrás. Su saber y su quehacer social son diferentes, aunque pueden haber estudiado en la misma universidad. Por esto creo que es legítimo que nos preguntemos cómo está cambiando la profesión jurídica en nuestra propia época, en la cual consideramos que el cambio social ocurre muy rápidamente.

He usado la palabra globalización para denotar el cambio social que vivimos en nuestra época, pero estoy consciente de que es polémica. El presidente Chávez, de Venezuela, la maldice y probablemente tiene poderosas razones para ello. El uso que hago se refiere a los cambios tecnológicos y económicos que han incrementado los contactos entre culturas y naciones, y facilitado los intercambios. Si vamos a comer *sushi* y pagamos con una tarjeta de crédito, estamos globalizados, aunque consideremos al Fondo Monetario Internacional una institución perversa. ¿Es esto relevante? ¿En qué cambian los abogados latinoamericanos cuando comen *sushi* y se comunican por teléfonos celulares y correo electrónico?

Para responder esta pregunta fundamental hagamos el retrato de un abogado de mediados del siglo XX. Era un hombre (es decir, casi no había abogadas) con una pequeña oficina en el centro de la ciudad, no muy lejos de los tribunales. En la oficina había una secretaria (porque usualmente era una mujer) que atendía el teléfono, escribía documentos en una máquina de escribir y recibía a las personas que venían a visitar al abogado. Probablemente el abogado compartía el espacio y los servicios secretariales con uno o dos colegas. Supongo que todavía podemos encontrar en México, Caracas o Buenos Aires un cierto número de abogados que correspondan a esta descripción, pero la hipótesis es que son cada vez menos.

Para el análisis del cambio social les pido que en este cuadro analicemos primero la figura de la secretaria, inseparable compañera del abogado de esa época. Si retrocedemos de nuevo medio siglo, la oficina de aboga-

dos no tenía secretaria. La secretaria, como ocupación, está efectivamente asociada con la difusión social de la máquina de escribir y el teléfono fijo. Esos cambios tecnológicos hicieron posible que las mujeres de cierto nivel educativo, condenadas hasta entonces al encierro doméstico, salieran a trabajar y se convirtieran en una fuente de ingresos para sí mismas y su familia. Esto creó incentivos para que las familias entendieran la importancia de que las mujeres se educaran. En definitiva, hicieron más por la liberación femenina que Flora Tristán y las sufragistas. Al menos hicieron más por quebrar la resistencia de quienes deseaban mantenerlas encerradas en su domesticidad. Volvamos ahora a este comienzo del siglo XXI. Hay muchos abogados (y abogadas), especialmente entre los jóvenes, que tampoco tienen secretaria.<sup>1</sup> El teléfono celular y la computadora prácticamente están dando al traste con esa profesión u ocupación.

Miremos ahora el espacio de trabajo. Los jóvenes abogados de hoy tienden a ser más nómadas y muchos han dejado de tener “oficina” o “bufete”. Cuando esas oficinas existen pueden causar el disgusto de abogados de otra época. Hacia 1980 tuve el honor de entrevistar a Luis Loreto, uno de los más distinguidos juristas venezolanos del siglo XX.<sup>2</sup> Había nacido en 1899 y comenzó a ejercer la profesión de abogado en la década de los años veinte. Cuando lo entrevisté se quejaba de los nuevos abogados y sus oficinas. Había algo erróneo en ellas. Demasiado iluminadas, con muebles livianos, inclusive con música ambiental. A su juicio, todo esto le quitaba carácter al ejercicio de la abogacía. Él echaba de menos las oficinas más penumbrosas, silenciosas, con muebles de cuero, pesados y oscuros. Esto era parte de la solemnidad de una oficina de abogado. Mencionó que cuando comenzó a ejercer la abogacía ya no se seguía el consejo de Osorio, de tener la oficina en su casa para que los clientes apreciaran que el abogado era el jefe de un hogar establecido, un verdadero *pater familia*. Muchos de los jóvenes abogados de hoy, al menos en Caracas, tampoco tienen oficina pero no reciben en su casa y no tienen que mostrarse como *pater* (o *mater*) familia para inspirar la con-

<sup>1</sup> Fucito señala que el 51% de los abogados de la Provincia de Buenos Aires no tienen secretaria ni recepcionista. Fucito, Felipe, *El perfil de los abogados de la Provincia de Buenos Aires*, La Plata, Colegio de Abogados de la Provincia de Buenos Aires, 1997. Yo he observado en Caracas que es muy frecuente entre los abogados jóvenes que trabajan por su cuenta, no tener secretaria ni una oficina formal.

<sup>2</sup> Pérez Perdomo, Rogelio, *Los abogados en Venezuela*, Caracas, Monte Ávila, 1981.

fianza del cliente. Los valores de la profesionalidad son otros y la manera como el cliente puede confiar en los abogados tiene mecanismos sociales distintos a los propuestos por Osorio o por Loreto. En este trabajo vamos a analizar esos cambios valorativos, pero conviene referirse primero a algunos aspectos demográficos.

## II. ¿DEMASIADOS ABOGADOS?

Hacia 1800, en las distintas capitales de lo que hoy es la América Latina, existía la queja persistente de que había demasiados abogados. En la Audiencia de Santa Fé de Bogotá había unos 140; en la de Caracas, un centenar.<sup>3</sup> Hemos hecho el cálculo para el total de la América Latina y hemos estimado que había unos diez abogados por cien mil habitantes. Pero se estimaba que era un exceso. El número de abogados en toda América Latina era probablemente menor al de sacerdotes, monjes y monjas en la ciudad de México. Nadie se quejaba de que había demasiada gente ocupada en rezar y de los asuntos religiosos. Esta es una observación para mostrar que la idea de que hay muchos o pocos no tiene relación con el número, sino con la percepción de utilidad social.

Si miramos las cifras de abogados en el último tercio del siglo XX (ver cuadro 1) constatamos un incremento realmente gigantesco. Brasil tiene aproximadamente medio millón, México unos doscientos mil y al menos otros dos países sobrepasan los cien mil. El crecimiento ha sido muy rápido. De unos 30 abogados por cien mil habitantes en 1970, América Latina probablemente se acerca a la cifra de 200 por cien mil habitantes. En consecuencia, la primera constatación es que no es una profesión en peligro de desaparecer, como la de arriero o de secretaria. Si cada vez hay más abogados, claramente es una profesión en expansión.

Es también una profesión que se ha democratizado. Los abogados dejaron de ser hombres de los estratos altos de la sociedad. Cada vez hay más mujeres y personas de distintos estratos sociales.

<sup>3</sup> Pérez Perdomo, Rogelio, *La educación jurídica en Venezuela 1960-2002: Expansión, conservatismo y diferenciación*, ponencia presentada en el seminario *Ensino do Direito*, Itaipava, Brasil, Instituto de Direito e Sociedade, febrero de 2003, cuadro 2-1.

## CUADRO 1

NÚMERO DE ABOGADOS EN ALGUNOS PAÍSES  
DE AMÉRICA LATINA

<i>País y año</i>	<i>Número abogados</i>	<i>Abogados/ 100.000 h.</i>
Argentina 2001	128.000	345
Brasil 1950	15.666	30
Brasil 1960	30.066	42
Brasil 1970	37.710	41
Brasil 1980	85.716	72
Brasil 1991	148.871	101
Colombia 2000	112.000	254
Costa Rica 1950 ©	467	54
Costa Rica 1960 ©	682	55
Costa Rica 1970 ©	968	57
Costa Rica 1980	1.700	75
Costa Rica 1990	4.400	157
Costa Rica 2000	10.800	309
Chile 1950 ©	1.475	24
Chile 1960 ©	2.602	34
Chile 1970 ©	4.306	44
Chile 1982	6.546	58
Chile 1992	9.308	70
Chile 2000	11.400	75
Ecuador 1991	9.350	85
México 1960	8.426	24
México 1970	14.669	30
México 1990	141.539	174
México 1998	200.000	208
Perú 1950 ©	1.970	23
Perú 1960 ©	2.960	30
Perú 1970 ©	4.080	32

<i>País y año</i>	<i>Número abogados</i>	<i>Abogados/ 100.000 h.</i>
Venezuela 1950	2.087	41
Venezuela 1961	4.256	57
Venezuela 1971	8.102	76
Venezuela 1981	16.045	111
Venezuela 1990	31.350	159
Venezuela 2000	70.000	290

FUENTES: © Merryman, John H., Clark, David S. y Friedman, Lawrence M., *Law and Social Change in Mediterranean Europe and Latin America: A Handbook of Legal and Social Indicators*, Stanford, Stanford Law School, 1979; Argentina: Bergoglio, María Inés, *Las facultades de derecho argentinas. Entre las tradiciones y los esfuerzos de cambio*, ponencia presentada en el seminario *Ensino do Direito*, Itaipava, Brasil, Instituto de Direito e Sociedade, febrero de 2003; Brasil 1950, 1960, 1970, 1980: Falcão, Joaquim, *Os advogados. Ensino jurídico e mercado de trabalho*, Recife, Fundação Joaquim Nabuco y Editora Massangana, 1984; Brasil 1991: Junqueira, Eliane Botelho, “Brasil: Obstáculos en el camino hacia una justicia total”, en Fix-Fierro, Héctor, Friedman, Lawrence M. y Pérez Perdomo, Rogelio (eds.), *Culturas jurídicas latinas de Europa y América en tiempos de globalización*, México, UNAM, 2003, pp. 117-194; Colombia 2000: Fuentes Hernández, Alfredo, *Educación legal y educación superior en Colombia: Tendencias recientes 1990-2002*, ponencia presentada en el seminario *Ensino do Direito*, Itaipava, Brasil, Instituto de Direito e Sociedade, febrero de 2003; Chile 1982, 1992, 2000: De la Maza, Iñigo, *Lawyers: From the State to the Market*, Stanford, tesis para JSM (Stanford Program for International Legal Studies), 2001; Costa Rica 1980, 1990 y 2000, registro de abogados reportado por A. Chirinos, Escuela de la Judicatura; Ecuador: Chinchilla, Laura y Schodt, D., *The Administration of Justice in Ecuador*, Miami, Florida International University, 1993; México 1960, 1970: estimación a partir de Lorey, David, *The Rise of the Professions in Twentieth-century Mexico. University Graduates and Occupational Change since 1929*, Los Angeles, University of California, 1992, pp. 91 y 92; México 1990: Fix-Fierro, Héctor y López Ayllón, Sergio, *La educación jurídica en México: un panorama general*, ponencia presentada en el seminario *Ensino do Direito*, Itaipava, Brasil, Instituto de Direito e Sociedade, febrero de 2003; México 1998: estimación a partir de los datos de 1990 y de Lomnitz, Larissa y Salazar, Rodrigo, “Cultural Elements in the Practice of Law in Mexico. Informal Networks in a Formal System”, en Dezalay, Yves y Garth, Bryant (eds.), *Global Prescriptions: The Production, Exportation, and Importation of a New Legal Orthodoxy*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 2002; Venezuela: Pérez Perdomo, Rogelio, *op. cit.*, nota 2; y *La educación jurídica en Venezuela 1960-2002: Expansión, conservatismo y diferenciación*, ponencia presentada en el seminario *Ensino do Direito*, Itaipava, Brasil, Instituto de Direito e Sociedade, febrero de 2003.

En términos sociales esto significa que a las voces persistentes de que había exceso de abogados, los jóvenes respondieron ingresando a las escuelas de derecho y convirtiéndose en abogados. Hacia 1970, había toda

una literatura sobre la crisis del derecho y de la profesión de abogado. Claramente los jóvenes no creyeron en esas voces. ¿Quiénes se equivocaron? ¿Cuál es el sentido de esa literatura?

Los jóvenes que hace veinte o cuarenta años optaron por estudiar derecho no se equivocaron. En su inmensa mayoría encontraron una ocupación que los proveyó de una remuneración que naturalmente varió según el grado de éxito profesional. Para eso tuvo que expandirse el mercado de trabajo y eso tiene que ser explicado.

Desde mediados de siglo hasta la década de 1980, los países de América Latina estaban embarcados en las llamadas políticas de desarrollo. El propósito era el crecimiento económico y para ello el Estado asumía un papel de promotor, de motor de ese desarrollo. Es la etapa conocida como del Estado intervencionista, en la cual éste asumió muchas tareas sociales. Ese Estado necesitó de una gran cantidad de funcionarios y los abogados estuvieron allí para suplir esa necesidad. ¿Por qué los abogados?

La tradición del siglo XIX hacía que los abogados fueran los funcionarios, “las huestes del Estado”.<sup>4</sup> Ellos tenían el saber político y administrativo por excelencia. El derecho era la “ciencia política”. Los abogados, que venían de las elites sociales, ocupaban los altos cargos. El ejercicio de la profesión no era sino una etapa en la cual el abogado esperaba hasta que se lo llamaba a ejercer un alto cargo público. Por supuesto, los cargos públicos de poca monta no eran aceptables por los abogados, por su alta posición social. La expansión del Estado desde mediados del siglo XX coincidió con la expansión de la educación jurídica y, en cierta forma, la retroalimentó. Los abogados consiguieron trabajo, y en la medida en que hubo cada vez mayor número, ocuparon progresivamente cargos de menor importancia. Naturalmente esto es una hipótesis. Para comprobarla necesitaríamos de cifras sobre cuántos abogados formaban parte del Estado y censos de abogados que muestren cuál era la ocupación de éstos. Como no disponemos de ellos, tenemos sólo indicaciones indirectas.

La hipótesis no requiere que la mayor parte de los abogados estuvieran empleados en la función pública. De hecho, la profesión de abogado floreció. Hubo cada vez más gestiones que hacer ante la administración o los

<sup>4</sup> Gaitán Bohórquez, Julio, *Huestes de estado. La formación universitaria de los juristas en los comienzos del estado colombiano*, Bogotá, Universidad del Rosario, 2002.

organismos regulatorios del Estado, y los abogados eran los intermediarios más apropiados para esas gestiones. Las escuelas de derecho establecían las redes interpersonales que facilitaban la relación entre los abogados en el ejercicio de la profesión y los abogados en la función pública. Por eso era tan importante (o útil) ser profesor en una escuela de derecho. La posibilidad de expandir el círculo de sus relaciones era mayor.

Esta situación no iba sin tensiones importantes. Joaquim Falcao observó una tensión importante entre lo que llamó ideales y prácticas.<sup>5</sup> El punto es que los abogados se formaban para ejercer una profesión liberal y buena parte de ellos eran funcionarios. Se pensaban a sí mismo como litigantes y quienes ejercían se ocupaban sobre todo como intermediarios ante los distintos organismos del Estado.

Los abogados intelectualmente exigentes o en el tope de la profesión no estaban demasiado felices con lo que veían. Es cierto que el Estado desarrollista requería muchos abogados para espesar sus huestes, pero en el tope había otros profesionales, porque los abogados no estaban preparados para esas posiciones que requerían conocimientos substanciales de planificación, estadística y disciplinas por el estilo. Los economistas y otros profesionales empezaron a tomar importancia y los abogados que aspiraban a esos cargos dirigentes del Estado comenzaron a ver una crisis en la profesión. Había el riesgo de que el abogado ocupara una posición secundaria en la sociedad. Esa fue la percepción de crisis de la profesión que llevó al esfuerzo de cambiar la educación jurídica para hacerla más interdisciplinaria y más centrada en casos. Santiago Dantas fue probablemente el primer proponente de estas ideas,<sup>6</sup> y las conferencias de las escuelas de derecho, iniciadas en los años sesenta, y el llamado movimiento de “derecho y desarrollo” en los setenta, fueron sus expresiones colectivas más importantes.

La mayor parte de los abogados y profesores de derecho no tenía esa percepción de crisis. Las funciones que estaban desempeñando los abogados no requerían demasiado conocimiento de derecho ni de otras disciplinas, así como tampoco grandes habilidades analíticas. Los profesores y las escuelas estaban relativamente contentos con lo que hacían. Muy perceptivamente, Lynch atribuye a estas condiciones el rechazo que en-

<sup>5</sup> Falcão, Joaquim, “Lawyers in Brazil: Ideals and Praxis”, *International Journal of the Sociology of Law*, vol. 7, núm. 4, 1979, pp. 355-375.

<sup>6</sup> Dantas, San Tiago, “A educação jurídica e a crise brasileira”, *Revista Forense*, 1955, pp. 159 y ss.



contraron las ideas innovadoras en Colombia en la década de 1970.<sup>7</sup> Esto parece igualmente cierto para Brasil, Chile, Venezuela, Perú, Costa Rica, que fueron los países donde hubo un esfuerzo de reforma de la educación jurídica en esa época.

La gran pregunta es si el mundo globalizado en que estamos comenzando a vivir requerirá menos abogados. Los jóvenes de la década de 1990 en adelante siguen incrementando el número de estudiantes de derecho. El cuadro 2 compara las cifras de estudiantes de derecho para algunos países de América Latina

CUADRO 2

ESTUDIANTES DE DERECHO EN AMÉRICA LATINA  
EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX

<i>País y año</i>	<i>Número estudiantes de derecho</i>	<i>% estudiantes universitarios</i>	<i>Estudiantes derecho /100.000h.</i>
Argentina 1970	29.045	13,2	124
Argentina 1998	163.881	14,7	453
Brasil 1961	23.519	23,7	25
Brasil 1965 (a)	33.402	21,5	41
Brasil 1994 (a)	190.712	11,5	122
Brasil 1998	292.728	14,1	183
Colombia 1950 (b)	1.985	20,5	18
Colombia 1965 (a)	5.274	11,9	29
Colombia 2001	66.976	10,2	156
Costa Rica 1950 (b)	205	13,3	24
Costa Rica 1965 (a)	328	4,5	22
Costa Rica 1994 (a)	4.262	5,4	125
Chile 1950 (b)	2.284	20,4	19

<sup>7</sup> Lynch, Dennis O., "Legal Roles in Colombia: Some Social, Economic and Political Perspectives", en Dias, C. J., Luckham, R., Lynch, D. O. y J. C. N. Paul (eds.), *Lawyers in the Third World: Comparative and Developmental Perspectives*, Uppsala-New York, Scandinavian Institute for African Studies-International Center for Law in Development, 1981, pp. 26-75.

<i>País y año</i>	<i>Número estudiantes de derecho</i>	<i>% estudiantes universitarios</i>	<i>Estudiantes derecho /100.000h.</i>
Chile 1965 (a)	3.431	7,9	39
Chile 1996 (a)	17.462	6,4	122
Chile 2000	24.478	5,4	163
Ecuador 1965 (a)	1.706	12,1	34
Ecuador 1991 (a)	16.903	8,1	170
México 1965 (a)	16.808	12,6	42
México 1979	57.973	8,3	89
México 2001	190.338	11,9	198
Perú 1950 (b)	1.392	8,7	18
Perú 1965 (a)	4.624	5,8	40
Perú 1991 (a)	43.715	9,2	198
Perú 2000	41.192	9,7	150?
Venezuela 1950	1000	13,5	53
Venezuela 1966 (a)	6.766	12,6	78
Venezuela 1980	15.567	7,3	103
Venezuela 2000	40.000	7,4	160

FUENTES: (a) UNESCO, *Statistical Yearbook* 1973 y 1997; (b) Merryman *et al.*, *op. cit.*, cuadro 1; Argentina: Bergoglio, *op. cit.*, cuadro 1; Brasil 1961: Falcão, *op. cit.*, cuadro 1; Brasil 1998: Junqueira, *op. cit.*, cuadro 1; Chile 2000: Persico, Pablo, *Informe sobre la educación superior en Chile. Análisis de tendencias de la última década*, Santiago, Corporación de Promoción Universitaria, 2001, p. 43; México 1979, 2000: Fix-Fierro y López-Ayllón, *op. cit.*, cuadro 1; Perú 2000: Gonzales, Gorki, *La enseñanza del derecho en el Perú en la actualidad: cambios, resistencias y continuidades*, ponencia presentada en el seminario *Ensino do Direito*, Itaipava, Brasil, Instituto de Direito e Sociedade, febrero de 2003; Venezuela 1950: Pérez Perdomo, *op. cit.*, nota 2; Venezuela 1980 y 1999: Pérez Perdomo, *La educación..., cit.*, cuadro 1.

Las políticas de globalización están frecuentemente asociadas con la idea de que los mercados son mejores reguladores que el Estado. En consecuencia, éste debe hacerse más pequeño y eficiente: las privatizaciones y la descentralización han sido las expresiones más claras de esta idea básica. Reducción del Estado podría significar una reducción del número de funcionarios y, en consecuencia, del número de abogados. Lo que ocurre en la práctica es más bien una redistribución. Las administraciones centra-

les se han reducido y se ha reducido el número de empresas del Estado, pero las administraciones regionales y municipales se han fortalecido tanto en sus competencias como en sus recursos. Esto requiere de personal y aun cuando los abogados tienen una creciente competencia de otras profesiones, no hay por qué pensar que serán descartados. El hecho que las administraciones regionales y municipales hayan cobrado mayor autonomía y haya más empresas privadas que prestan servicios públicos, ha incrementado la potencialidad de conflicto y la necesidad de regulación. Se supone que los abogados han sido entrenados para conocer las reglas, negociar y resolver conflictos. Su asesoría y actividad es fundamental en la marcha de un Estado descentralizado. Se supone también que las empresas privadas necesitarán más abogados que nunca para manejarse en este nuevo universo que ofrece más oportunidades pero también más regulaciones y más responsabilidades. En otras palabras, la demanda de abogados ha crecido recientemente y hay motivos para pensar que seguirá creciendo en los próximos años, al menos en los países donde la opción no sea una revolución antiglobalizadora.

Nuestro análisis ha sido estructural. Hemos destacado cambios en el Estado y en las organizaciones sociales. Pero tal vez más importante es el análisis cultural: los cambios en las actitudes y opiniones de las personas. Nunca como antes las personas se han sentido más dispuestas a afirmar sus derechos individuales. A la vez, nos sentimos víctimas. Si algo ha salido mal, no nos quedamos lamentándonos de la mala suerte ni la aceptamos como castigo divino. Hacemos a otros responsables y reclamamos.<sup>8</sup> Friedman hace su análisis para los Estados Unidos y los países desarrollados. En una perspectiva algo distinta, García de La Cruz Herrero lo hace para España.<sup>9</sup> Encuentro que en líneas generales, América Latina puede ser incluida.

En resumen, es posible que los jóvenes de nuestra época que están optando por los estudios jurídicos tampoco se hayan equivocado. Sin embargo, no conviene apresurarse a una conclusión. Analicemos mejor cuál es exactamente la demanda de abogados en un mundo globalizado.

<sup>8</sup> Friedman, Lawrence M., *Total Justice*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1985; *idem*, *The Horizontal Society*, New Haven-London, Yale University Press, 1999.

<sup>9</sup> García de La Cruz Herrero, Juan José, "La cultura de la reclamación como indicador de desarrollo democrático: tres perspectivas de análisis", *Politeia*, núm. 22, 1999, pp. 7-28.

### III. LOS CONOCIMIENTOS, LAS CUALIDADES Y LAS DESTREZAS DE LOS ABOGADOS

Volvamos a la imagen normativa de los abogados. Para que el cliente potencial sienta confianza ya no se requiere que el abogado se presente como un paterfamilia. En la idea de Osorio había varios supuestos que conviene destacar. El cliente en el cual está pensando era un comerciante o un propietario de un fundo o un inmueble que se había metido en una dificultad y buscaba al abogado para que se la resolviera. Cliente y abogado pensaban en una acción judicial que estaban considerando ejercer o de la cual debían defenderse. Todo esto ocurría en una ciudad relativamente pequeña, con relaciones cara a cara. Todos los abogados habían estudiado en la misma universidad. En las biografías de abogados de la época se destacaban como virtudes la elocuencia, el lenguaje florido, las altas cualidades éticas, la pertenencia a una familia respetable y el vestir atildado.

El mundo cambió. La clientela se ha diversificado. Por una parte están las empresas. Lo más frecuente no es buscar al abogado para salir de un embrollo. Se trata más bien de evitar el embrollo. El abogado interviene en la planificación de los negocios y se ocupa de preparar los contratos y tomar las precauciones para que la relación de negocios esté libre de conflictos. Los negocios pueden ser complejos y por ello es posible que intervenga más de un abogado en la asesoría. Por ejemplo, un abogado de la empresa que usualmente trabaja en los locales de la misma empresa, llama en su auxilio a abogados más especializados y con experiencia para ese tipo de negocio. O si ya existe un conflicto, en el tipo de conflicto que se ha presentado. Lo nuevo es que no se trata de un abogado que atiende al cliente, sino de un equipo de abogados, o de abogados que trabajan en equipo con el cliente. Las opiniones o acciones de un abogado son consideradas por los otros. Ya no se espera un lenguaje florido sino un saber, unas cualidades y unas destrezas bastante más específicas.

Naturalmente las empresas no son los únicos clientes. Hay problemas planteados por personas naturales que pueden variar mucho. Pueden ser problemas de familia, penales, laborales. Los conocimientos y las destrezas pueden variar. Es fácil admitir que un abogado que trabaja frecuentemente con casos penales tiene un saber al menos parcialmente distinto al que atiende asuntos de familia o de negocios. Pero es probable que tenga destrezas y cualidades distintas. En este análisis no podremos entrar en tales detalles y nos limitaremos a analizar sólo algunos aspectos generales.

El saber o conocimiento de los abogados es lo más familiar. Las escuelas de derecho se han dedicado a transmitírselo a los estudiantes. Conocer el derecho se ha asociado con conocer las reglas y los principios del derecho. En la medida que los sistemas jurídicos se hicieron más complejos, las escuelas de derecho fueron aumentando el número de materias o asignaturas. El currículo de derecho tiende a ser una larga lista de materias como derecho civil, constitucional, penal, administrativo, laboral, fiscal. Lo característico de este saber jurídico es perecedero: la legislación cambia lo mismo que los criterios jurisprudenciales y doctrinales. Un abogado que no esté atento a estos cambios o sepa recuperar ese conocimiento cuando lo necesite, pierde su saber en relativamente pocos años. Y sin embargo, las escuelas de derecho están más interesadas en transmitir el conocimiento que en entrenar en cómo buscarlo.

Además del saber hay unas destrezas. Podríamos hacer una larga lista pero preferimos tomar dos a las cuales mis mentores daban gran importancia: el criterio jurídico y la experiencia. Para mis mentores eran destrezas (o más bien cualidades) misteriosas. Nunca nadie me explicó como se adquirirían. La experiencia parecía relacionada con el tiempo, pues estaba claro que un recién graduado no la tenía. Pero el solo paso de los años no la proveía necesariamente. Recuerdo la expresión “mientras más años pasan, se pone más bruto”. El criterio jurídico es aún más misterioso, pues era difícil hasta explicar en qué consistía exactamente. En un acto de enorme osadía voy a tratar explicar lo que creo haber entendido después de haber reflexionado sobre materias tan arcanas.

Sospecho que la experiencia se derivaba de una práctica reflexiva. Con el tiempo, el abogado reflexivo aprendía cuáles eran los límites de la persuasión que podía realizar un abogado. Cuáles eran las creencias, actitudes arraigadas o intereses tan poderosos que para obtener el resultado deseado había que saber esquivar. Frente a una determinada situación no sólo era importante conocer cuáles eran las reglas, sino cómo actuar. La experiencia es el conocimiento vivencial de la cultura jurídica y no hay nada que impida que un joven adecuadamente guiado pueda adquirirla.

El criterio jurídico, por lo contrario, me parece que se refiere a la persuasión. Quien tiene tal criterio sabe escoger las premisas y desarrollar a partir de ellas una argumentación sólida y clara. Quien no tiene criterio jurídico se enreda en el análisis de reglas y su argumento termina siendo débil, a pesar de que pueda tener un gran conocimiento de las reglas y la literatura jurídica. Traducido al lenguaje de los educadores de hoy, el cri-

terio jurídico es una destreza en el razonamiento asociada a la formulación y resolución de problemas. No viene en el ADN, sino que se puede adquirir con un entrenamiento específico.

Nuestras escuelas de derecho prestaron poca atención a estos temas. Se contentaron con transmitir cada vez más conocimientos. No es una sorpresa que las escuelas que se han replanteado la formación de los abogados y no han sido temerosas en innovar presten gran atención a las actividades dirigidas a la adquisición de destrezas y cualidades.

Otro aspecto a señalar es el carácter fundamentalmente nacional del conocimiento jurídico, como es transmitido por las escuelas de derecho tradicionales. Esto tiene que ver con la asociación que se produjo desde el siglo XIX entre el derecho y el Estado nacional: el derecho fue pensado como la legislación nacional. Por eso los estudios jurídicos se hicieron nacionales. No había sido así antes. Hasta el siglo XVIII el eje de los estudios jurídicos estaba constituido por el derecho romano y el canónico, y no había ningún obstáculo gnoseológico de estudiar en Italia para ejercer el derecho en España. A partir de la consolidación de los derechos nacionales y de haber centrado la educación jurídica en el derecho nacional, la disciplina jurídica tuvo fronteras. Esto significa que un abogado formado en Venezuela conoce bastante bien el derecho venezolano, en el mejor de los casos, y puede sentirse razonablemente preparado para ejercer el derecho en Venezuela, aunque temeroso de las sorpresas que le puede deparar la práctica del derecho. Si decide ir a Colombia o a México, la mayor parte de su conocimiento jurídico desaparece. La actividad educativa también cambió: de la *quaestio* y disputa que todavía se usaban en las universidades latinoamericanas en los primeros años del siglo XIX,<sup>10</sup> se pasó a la explicación del profesor (o clase magistral).

Otra fue la historia en los Estados Unidos. Cada estado ha tenido siempre su propio derecho, pero las escuelas de derecho que se formaron no intentaron enseñar el derecho de un estado en particular. Harvard no se propuso enseñar el derecho de Massachussets, ni Stanford el de California. El entrenamiento consiste en cómo plantearse los problemas, buscar las reglas y principios que son aplicables y cómo manejarse para resolver el problema. La clase magistral no se apoderó del salón de clase. Cuando en la década de los años setenta los innovadores latinoamerica-

<sup>10</sup> Pérez Perdomo, *op. cit.*, nota 2, y Los abogados de América Latina, *cit.*, *supra* nota (\*).

nos presionaban a favor de la educación interdisciplinaria y de métodos distintos a la clase del profesor, se los acusó de querer importar una educación ajena a nuestra tradición. Los acusadores ciertamente no conocían la historia de la educación jurídica en la América Latina.

Cuando observamos la práctica de la abogacía de los negocios en nuestros días en nuestros propios países de América Latina notamos que los negocios son crecientemente internacionales. Ponen en contacto proveedores y clientes de distintos continentes y culturas, y naturalmente abogados de distintas naciones. Algunos se preguntan si ha surgido una cultura distinta, si podemos designarla así, que sería el derecho de los negocios internacionales (la nueva *lex mercatoria*). Un derecho y una cultura de la *global village*. La respuesta provisoria es un débil tal vez. Volkmar Gessner, quien ha estudiado las relaciones jurídicas transfronterizas, encuentra que los derechos nacionales siguen siendo muy importantes.<sup>11</sup> La literatura sobre negocios internacionales concluye también que las culturas nacionales siguen teniendo importancia. Hay numerosas publicaciones sobre cómo hacer negocios en Japón, China, los Estados Unidos y en nuestros países vecinos, que tratan de prevenir torpezas sociales que pueden arruinar una negociación o una relación de trabajo. Por ejemplo, Granell de Aldaz estudió los choques culturales de los inversionistas extranjeros que acudieron masivamente a Venezuela a comienzos de la década de los años noventa.<sup>12</sup> Encontró que no era una cuestión de tradición y lengua: los españoles tenían serias dificultades. Es probable que estuvieran menos acostumbrados a la relación con otras culturas o supusieron que por la larga relación entre España y Venezuela no necesitaban hacer esfuerzos de adaptación.

También los abogados necesitan adaptarse a este mundo con más relaciones transfronterizas y con más contactos entre derechos y culturas jurídicas. El estudio de los abogados del petróleo en Venezuela mostró su escepticismo sobre la nueva *lex mercatoria*, pero también enseñó que no se limitan al derecho nacional. Cuando ninguna de las partes es lo sufi-

<sup>11</sup> Gessner, Volkmar, "The Institutional Framework of Cross-Border Interactions", en Gessner, Volkmar (ed.), *Foreign Courts: Civil Litigation in Foreign Legal Cultures*, Aldershot, Dartmouth, 1996, pp. 15-41; *idem*, "Globalization and Legal Certainty", en Gessner, Volkmar y Ali Cem Budak (eds.), *Emerging Legal Certainty: Empirical Studies on the Globalization of Law*, Aldershot, Ashgate, 1998, pp. 427-450.

<sup>12</sup> Granell de Aldaz, Elena, *Éxito gerencial y cultura: retos y oportunidades en Venezuela*, Caracas, Ediciones IESA, 1997.

cientemente fuerte para imponer su propio derecho y los tribunales de su país, deben ponerse de acuerdo sobre cuál es el derecho a aplicar. Hacen una especie de *shopping* de derechos nacionales. Por ejemplo, cuando hay que escoger un derecho marítimo aceptable para partes de distintos países se escoge el derecho marítimo inglés; o para asuntos corporativos se prefiere el derecho del estado de Delaware. Como jurisdicción, frecuentemente se escoge el arbitraje o los tribunales de Nueva York. Por supuesto, se supone que los abogados están conscientes de las cualidades de uno y otro derecho y tienden a escoger unos pocos entre varios.

La función de los abogados de negocios de hoy es distinta a la de los abogados de antaño. No se los busca cuando la empresa se ha metido en una dificultad y hay que sacarla de ella. Acompañan las negociaciones desde el inicio y deben entender bien el negocio que se está perfilando para evitar que una parte del acuerdo o una cláusula dé origen a un conflicto o a una posible sanción por parte de una autoridad pública. Es una especie de vigilante de la legalidad y la ética de las transacciones. Esto implica que debe saber de la materia que están asesorando, o al menos, tener capacidad para aprender rápidamente. No puede tener miedo de analizar materiales distintos al derecho. Probablemente requerirá conocimientos para leer estadísticas y balances contables. También requiere que tenga una conciencia clara de la ética. La ética, el análisis económico y las disciplinas sociales no tienen cabida en las escuelas de derechos dominadas por el positivismo legalista.

Miremos algunos casos: los abogados de Enron han sido severamente criticados por no haber advertido que se estaban cometiendo ilegalidades y se estaba defraudando a los inversionistas. Por el contrario, una joven abogada de Stanford es presentada como el ejemplo a seguir porque, llamada a asesorar una empresa, percibió que los números no cuadraban, llamó a reuniones de emergencia a los directivos, contribuyó al diseño de los correctivos y preparó las comunicaciones con los organismos de regulación para ponerlos en conocimiento de lo encontrado y de las medidas tomadas.<sup>13</sup> Para actuar de esa manera, el abogado no sólo debe conocer bien el derecho. Tiene que conocer de los negocios que asesora y tener una sensibilidad ética para actuar de la manera más correcta. Son

<sup>13</sup> Rabinovitz, Jonathan, "Speaking Truth to Fraud: Nicki Locker", *Stanford Lawyer*, núm. 66, Summer, 2008, pp. 12-17.



ejemplos tomados de los Estados Unidos, pero son perfectamente válidos para los abogados latinoamericanos.

En definitiva, una formación estrechamente nacional y el énfasis en el conocimiento de reglas y principios (y el descuido de las destrezas y cualidades) han causado dificultades e insuficiencias en una época que exige más variedad e interdisciplinariedad en el conocimiento, destrezas afinadas y sólidas cualidades éticas. Pero ¿cuán serias son esas dificultades? ¿A quiénes afectan?

#### IV. EL *BLUES* DE LA ESTRATIFICACIÓN

Numéricamente, la mayor parte de los abogados puede estar moderadamente tranquila. La mayor parte de las relaciones jurídicas ocurre entre personas que viven en el mismo espacio nacional y están regidas por el derecho y los tribunales de esa nación. Para ellos la formación nacional y el conocimiento de las reglas básicas del derecho son suficientes. La mayor parte de los casos jurídicos no requiere entender de negocios complejos, ni destrezas especiales para negociar, redactar contratos complejos y formular una argumentación hábil y rigurosa. Las destrezas que una persona razonablemente sensible posee usualmente parecen suficientes. No debemos cometer el error de nuestros colegas de hace 30 años que pensaron en una gran crisis apocalíptica de la profesión jurídica a la vuelta de la esquina porque los abogados habían perdido capacidad de liderar.

Por otra parte, es innegable que los negocios son crecientemente internacionales. Sobre todo, que los negocios más importantes lo son. Los abogados que atienden esta clientela y este tipo de negocios necesitan algo más que la educación estrechamente nacional y centrada en el conocimiento de reglas provista por la mayor parte de las escuelas de derecho de América Latina. La expansión de la educación universitaria ha permitido la creación de escuelas innovadoras que buscan formar abogados para las necesidades de la sociedad globalizada. La tendencia es que estas escuelas sean parte de universidades o entes educativos privados, pero al menos hay una gran excepción: los estudios jurídicos en el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), de México. Esto da una pista de dónde viene la preocupación. Así han aparecido escuelas de derecho que han desechado el modelo tradicional y están haciendo innovaciones importantes para proveer a los estudiantes con los conocimientos, las destrezas y cualidades que requiere el abogado globalizado.

El programa de cambio no es demasiado diferente a las propuestas de la década de 1970: educación interdisciplinaria, centrada en problemas y en los estudiantes, predominio de la clase con participación activa de los estudiantes, importancia de la clínica jurídica, la negociación y otras actividades dirigidas a “aprender a hacer”. Tal vez la importancia de la ética ha crecido. Pero ahora no se ha presentado la resistencia que hubo hace treinta años, simplemente porque son escuelas nuevas que se proponen ofrecer una educación jurídica diferente. No pretenden cambiar a las otras escuelas sino ser diferentes.

Otras escuelas, más antiguas y con prestigio sólido, naturalmente no son proclives a desechar un modelo que les ha dado resultado. Tienen además un cuerpo de profesores ya entrenado para la vieja educación jurídica. Los colegas de la escuela de negocios dirían que tienen una inversión sumergida que dificulta el cambio. Si tienen dirigentes especialmente perceptivos que desean introducir cambios, tienen que hacerlo en los márgenes (por ejemplo, en cursos electivos o de postgrado) para causar menos resistencia. Muchos de los egresados de esas escuelas comprenden las limitaciones de su formación y si tienen los medios suficientes (u obtienen los créditos o becas apropiados) completan su formación realizando un *master* en una buena escuela de derecho de los Estados Unidos o una escuela de negocios. A esto se debe el importante flujo de graduados de derecho que van a los Estados Unidos a completar su formación.

Como existe una fuerte demanda estudiantil para estudiar derecho, hay empresarios inescrupulosos de la educación que han formado escuelas de derecho con el menor esfuerzo posible y sin ninguna atención a la calidad académica. En contrapartida, el estudiante puede ser retribuido con una cierta garantía de que obtendrá su titulación en el tiempo estipulado, sin que importe demasiado el esfuerzo. En toda América Latina han proliferado las llamadas escuelas de galpón o de garaje. Basta un galpón para poner salones de clase y contratar unos cuantos profesores a los que se les paga por hora para tener una escuela de derecho. Es una educación barata pero que puede dar un beneficio económico al empresario. El producto es un abogado mal equipado. Los egresados de estas escuelas prácticamente están excluidos de la entrada a los segmentos más apetecidos de la profesión jurídica y sólo unos pocos pueden superar el *handicap* gracias a una inteligencia o habilidad poco comunes. Estas escuelas son

fábricas de ilusiones.<sup>14</sup> En algunos casos, son verdaderos fraudes a los estudiantes y a sus familias.

Estos tres tipos principales de escuelas de derecho están para quedarse. Puede ser que alguna escuela en particular sea cerrada por alcanzar un nivel académico intolerablemente bajo. Puede ser que una escuela con pretensión de innovación y excelencia tenga que moderar su proyecto por cuestiones de costo, o que una escuela tradicional introduzca progresivamente elementos innovativos aguijoneada por la competencia. Estos reacomodos son posibles, pero los tres tipos existirán porque se dirigen a formar abogados diferentes y, en definitiva, responden a necesidades y aspiraciones sociales diferentes.

En términos prácticos esto implica que la profesión de abogado será cada vez más estratificada. Ya lo está. Hay abogados de negocios con clientes que generan un flujo grande de asuntos y que tienen enormes ingresos y prestigio social. Hay abogados con enorme prestigio social, político o académico (aunque sin ingresos comparables al primer grupo). Hay quienes están en una carrera judicial o en la burocracia del sistema jurídico. Hay abogados que ocupan cargos en una burocracia sin que pueda decirse que ejercen profesionalmente el derecho (aunque los conocimientos jurídicos les sean útiles). Y hay abogados que tienen que arreglárselas para sobrevivir. Todo hace pensar que vamos en la dirección de incrementar las diferencias. ¿Qué determina la pertenencia a un estrato u otro? ¿Debemos preocuparnos por la situación?

Ésas son nuestras dos preguntas finales. La respuesta a la primera es empírica y podemos tener hipótesis contrapuestas. Una hipótesis sería que la pertenencia a un estrato u otro de la profesión está determinado por la proveniencia social del abogado. La opuesta diría que la escuela de derecho donde haga los estudios será la variable principal. Naturalmente siempre es posible que la proveniencia social determine, al menos parcialmente, el ingreso a una escuela u otra. Pero, en definitiva, la respuesta sólo puede venir de la investigación, del estudio detenido de la biografía colectiva de los abogados que componen los distintos estratos. Hasta donde he podido averiguar, esas investigaciones todavía no se han hecho. Mi hipótesis preferida es que las escuelas de derecho son impor-

<sup>14</sup> Junqueira, Eliane Botelho, *Facultades de direito o fábrica de ilusões?*, Rio de Janeiro, IDES-Letra Capital, 1999.

tantes para el desempeño profesional posterior y este trabajo ofrece el fundamento teórico para esa hipótesis.

La respuesta a la última pregunta es que tenemos todos los motivos para preocuparnos. En términos de análisis social, la situación implica que los abogados mejor preparados asisten y van a continuar asistiendo a los actores sociales con más poder económico y político. Los abogados peor preparados y que tienen más dificultades para el ingreso en el mercado profesional, asistirán a los clientes socialmente más vulnerables, prestándoles pésimos servicios y sobreexplotándolos. Es algo estructural, como lo ha mostrado muy bien uno de los artículos clásicos de la sociología jurídica.<sup>15</sup> Pero esto no implica que no podamos hacer nada. Quienes tenemos tareas en la formación de abogados, tenemos que diseñar los mecanismos para que las personas socialmente desfavorecidas puedan disponer de servicios jurídicos que puedan realmente ayudarlos. Y para que los abogados que van a atender clientes poderosos, tengan una conciencia social que les permita, desde las posiciones que van a ocupar, tener sensibilidad respecto a la situación y los problemas de los excluidos y los explotados.

Es una enorme responsabilidad.

<sup>15</sup> Galanter, Marc, "Why the 'Haves' Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change", *Law and Society Review*, vol. 9, núm. 1, Fall, 1974, pp. 95-160.