

ELEMENTOS CULTURALES EN EL EJERCICIO PROFESIONAL DEL DERECHO EN MÉXICO. REDES INFORMALES EN UN SISTEMA FORMAL*

Larissa ADLER LOMNITZ**

Rodrigo SALAZAR***

SUMARIO: I. *Introducción*; II. *Estado de derecho vs. capitalismo relacional*; III. *Redes sociales como base del capital relacional*; IV. *La profesión jurídica*; 1. *La Universidad Nacional Autónoma de México*; 2. *Los orígenes sociales de los estudiantes de la UNAM y su Facultad de Derecho*; V. *La formación jurídica*; VI. *El mercado de trabajo*; 1. *El sector público*; 2. *El sector privado*; 3. *La academia*; VII. *La construcción de redes sociales*; VIII. *Reclutamiento en el mercado de trabajo*; IX. *La importancia de las relaciones sociales en el ejercicio profesional ordinario*; X. *Transacciones informales*; XI. *La apertura del ejercicio profesional internacional en México: cambios y nuevas generaciones*; XII. *Conclusiones*.

I. INTRODUCCIÓN

Este trabajo sostiene que el ejercicio profesional ordinario del derecho en México (tanto en la esfera privada como en la pública) ha respondido tradi-

* Traducción de Héctor Fix-Fierro y revisión de Larissa Adler Lomnitz. El presente trabajo se publicó con el título “Cultural Elements in the Practice of Law in Mexico: Informal Networks in a Formal System”, en Dezalay, Yves y Garth, Bryant G. (eds.), *Global Prescriptions: The Production, Exportation and Importation of a New Legal Orthodoxy*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 2002, pp. 209-248. La versión española se publica con permiso de los autores y de la editorial.

** Investigadora emérita de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

*** Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), México.

cionalmente a lo que Dezalay y Garth¹ describen como “modelo relacional” en oposición al “modelo de Estado de derecho” (*rule of law*), en el sentido de que el éxito profesional depende, en buena medida, de la capacidad del abogado para construir y utilizar redes sociales personales. Estas redes son necesarias en el intercambio de favores basado en la reciprocidad y el patronazgo, así como para entender cuándo y cómo ofrecer un pago y obtener los servicios requeridos para concluir exitosamente un asunto. Por tanto, un abogado tiene que estar inmerso y entrenado no sólo en las prácticas, frecuentemente sutiles, de la sociabilidad y las reglas de etiqueta que determinan la cultura nacional, sino también en los vocabularios específicos, la interpretación de señales y las prácticas profesionales informales, a fin de convertirse en un hábil constructor y exitoso manipulador de redes para lograr los efectos del éxito profesional.

Este trabajo describe la estructura dominante de las redes sociales en México (horizontales y verticales) y las relaciona con los tipos de servicios intercambiados informalmente en el ejercicio profesional real a fin de adquirir resultados formales. También ofrece ejemplos etnográficos de las formas culturalmente esperadas (la etiqueta), de la oferta de servicios, así como de las situaciones en las cuales se requieren y se utilizan. Obviamente, esta forma de conocimiento no es enseñada formalmente en las universidades, si bien la mayoría de las redes profesionales se construyen ahí. ¿Dónde y cómo se adquiere, entonces, este *know how*? ¿En qué etapa de la formación de un abogado? ¿Cómo definen los abogados mismos los parámetros que distinguen las prácticas honestas o legales de las que no lo son? ¿Cómo resuelven estos mismos abogados las contradicciones entre las definiciones de honestidad y legalidad, y los requerimientos reales del ejercicio profesional exitoso? ¿De qué manera han afectado los cambios introducidos por la globalización el equilibrio entre el Estado de derecho y la necesidad de capital relacional en el ejercicio profesional?

A través de entrevistas y lecturas hemos recolectado material empírico que describe las prácticas informales que se realizan de manera típica a fin de superar los obstáculos inherentes al sistema jurídico formal en México. Una implicación de este estudio se refiere a la importancia de las prácticas informales tradicionales en el ejercicio profesional del derecho, las cuales dependen, a su vez, de características culturales nacionales. Los abogados de Estados Unidos, Canadá y México pronto tendrán que enfrentar este he-

¹ Dezalay y Garth (1997).

cho, si el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) logra abrir las posibilidades de ampliar su ejercicio profesional más allá de las fronteras nacionales. Por ejemplo, los abogados estadounidenses formados en el sistema de *rule of law* y en un contexto cultural diferente del que existe en México, si tuvieran la opción de rechazar el uso de relaciones personales y el pago por actividades que supuestamente se ofrecen de manera impersonal (no como favores), no sabrían cómo actuar en el ejercicio de su profesión en México, y viceversa.

II. ESTADO DE DERECHO VS. CAPITALISMO RELACIONAL

De acuerdo con Dezalay y Garth,² el ejercicio profesional real del derecho requiere por un lado, una combinación de conocimiento y racionalidad jurídica (el Estado de derecho) y, por el otro, recursos relacionales, uno de cuyos ejemplos es el *guanxi* (relaciones) que ha sido estudiado en varias sociedades orientales. Más aún, los autores sostienen que no se ha reconocido ni entendido adecuadamente la importancia de las relaciones personales: “El punto de partida para el desarrollo de nuevas herramientas teóricas tiene que ser el reconocimiento de que el ejercicio profesional del derecho es en sí mismo una combinación de saber técnico y de recursos relacionales”.³ Podríamos agregar que toda práctica jurídica es susceptible a la influencia de las relaciones personales. Además, las empresas, el aparato del Estado y la academia, todos, se encuentran interrelacionados con el ejercicio profesional del derecho. Dezalay y Garth presentan como ejemplo el caso de Japón, donde las redes públicas y privadas tienen su base común en la Facultad de Derecho de la Universidad de Tokio (como ocurre también en México) y los abogados en lo individual pueden convertirse en intermediarios y articuladores informales entre estos diferentes sectores de la sociedad. Para entender estos aspectos informales del ejercicio profesional del derecho se necesitan estudios empíricos. En este trabajo describiremos el caso de México, poniendo especial énfasis en los elementos culturales que implican la construcción de redes sociales que los abogados y los despachos requieren para desempeñarse profesionalmente con éxito.

² *Idem.*

³ *Ibidem*, p. 139.

III. REDES SOCIALES COMO BASE DEL CAPITAL RELACIONAL

Las redes sociales son el fundamento del capital relacional, y es a partir de la red completa de un individuo que se conforman los grupos especializados de relaciones, como los vinculados con el ejercicio profesional del derecho. Las redes sociales han sido definidas como campos sociales constituidos por relaciones entre personas.⁴ En consecuencia, los sociólogos han comenzado a formalizar el paradigma de la red social, por el cual las relaciones sociales se estructuran en un patrón sistemático de organización social, compuesto de conjuntos de redes sociales, o campos de intercambio, los que se presentan como construcciones abstractas definidas por el investigador de acuerdo con criterios específicos subyacentes. Por tanto, los estudios sobre redes sociales permiten la identificación de estructuras sociales que no están definidas formalmente por la sociedad: los datos relacionales son conceptualizados como la concreción de la red social.⁵ Se puede crear un diagrama de relaciones entre individuos o grupos, entre los cuales se produce intercambio de bienes, servicios o información. Ejemplos relacionados con el tema de este trabajo son los intercambios de favores burocráticos y de información.

Siguiendo a Polanyi,⁶ Adler Lomnitz⁷ ha propuesto un modelo conceptual de la estructura de relaciones interpersonales y de grupo en México. El modelo implica las siguientes variables: (1) dirección del flujo del intercambio (horizontal o vertical); (2) tipos de recursos intercambiados (capital, poder, trabajo, lealtad, servicios, información, etcétera), y (3) modo de articulación dentro de la estructura (formal o informal). Cada individuo (*ego*) puede ser visto en el centro de una red que se extiende en todas direcciones dentro de la estructura social. Los vínculos horizontales son los existentes entre parientes, amigos y pares o socios en el mismo nivel jerárquico. La existencia de tales vínculos condiciona, y está condicionada, por el flujo de intercambio recíproco en ambas direcciones: hacia *ego*, y de *ego* hacia fuera.

La estructura tiene también una dimensión vertical, que llamamos jerarquía. Un vínculo vertical entre *ego* y un subordinado, o un superior, difiere

⁴ Barnes (1954, pp. 39-58), Mayer (1962, pp. 576-592), Mitchell (1969).

⁵ Leinhardt (1977, p. XIII).

⁶ Polanyi (1957, pp. 234-269).

⁷ Adler Lomnitz (1982, pp. 64-66).

fundamentalmente de la relación horizontal entre pares: es una relación entre patrón y cliente. Estas relaciones verticales son los principales canales que distribuyen los recursos del sistema a través de toda la estructura: el capital y el poder fluyen hacia abajo, mientras que el trabajo y la lealtad son atraídos hacia arriba. La asimetría del intercambio condiciona la asimetría de la relación: los individuos reciben lealtad y servicio de sus subordinados, y a su vez los otorgan a sus superiores. Como consecuencia de tales servicios y lealtades, obtienen recompensas materiales y poder de sus superiores, y los conceden a sus subordinados. La cantidad de recompensas materiales y poder que *ego* posee define su estatus como intermediario en la estructura.

En México existe una segmentación formal vertical en sectores de la sociedad (público, privado y laboral; formal e informal), definidos por las clases de recursos que generan. En el sector público, el recurso generado es poder político. En el sector privado, es capital. Así, un sector controla y el otro produce, mientras que el tercer sector, el laboral, proporciona trabajo y lealtad política a los otros dos, de los cuales es cliente.

A nivel formal, el Estado proporciona la articulación entre los tres sectores, a través de la organización jurídica o incluso obligatoria del capital y el trabajo, las instancias formales de mediación y resolución de conflictos, la mediación política, etcétera. Sin embargo, dicho sistema de articulaciones formales puede llevar a una sociedad de castas en lucha permanente entre sí. Por tanto, las redes individuales de intercambio recíproco que atraviesan informalmente las fronteras jerárquicas entre los sectores proporcionan fluidez y flexibilidad. Estas redes circulan recursos desde una pirámide a otra: la información burocrática es transmitida al sector privado, y la información económica se transfiere al sector público. El apoyo político, los servicios vitales de naturaleza burocrática o económica, los puestos de trabajo y otras oportunidades, todos circulan entre los miembros de las distintas redes. De hecho, resulta ventajoso tener parientes o amigos en los tres sectores. Los líderes sindicales pueden ser dueños de inversiones empresariales, y al mismo tiempo, candidatos a un cargo de elección popular en el Congreso, y quizá también tener un hijo o hija en el servicio público o en una empresa. Los industriales pueden tener hijos que se convierten en tecnócratas en el sector público. Se sabe que los políticos se convierten en inversionistas o funcionarios de las empresas privadas, mientras que los empresarios pueden ser designados para ocupar posiciones ejecutivas en em-

presas o dependencias del Estado. Los profesionistas liberales pueden ocupar temporalmente cargos tecnocráticos de alto nivel en el aparato del Estado. Los ejemplos son infinitos y sirven simplemente para subrayar el hecho de que las redes horizontales de compañeros de estudios, parientes y amigos, constituyen una compleja red de vínculos dentro de los sectores y entre ellos. Así, mientras la energía social es canalizada en buena parte a lo largo de líneas verticales dentro de cada sector, la lubricación y fluidez en la manipulación de los recursos es proporcionada, en gran medida, por estos intercambios horizontales recíprocos.

Dezalay y Garth ofrecen un ejemplo de esta relación entre sectores:

El mundo del arbitraje —dicen— al igual que el gran despacho jurídico, se encuentra en el cruce donde los caminos de los representantes de los tres grandes poderes —la universidad, la empresa y el Estado— se intersectan y contribuyen a construir la autoridad y la legitimidad del derecho. Cada uno funciona como un mercado para el intercambio. Los juristas académicos pueden adquirir familiaridad y contactos con el mundo de los negocios, la política y viceversa. Más aún, estas instituciones se encuentran también en la intersección entre lo nacional y lo internacional, lo que les permite facilitar la conversión de la competencia local de sus miembros —jurídica y relacional— en un capital de conocimiento y prominencia cosmopolitas.⁸

Desde el punto de vista de *ego*, una red de reciprocidad no es solamente un mecanismo útil para obtener ciertos recursos, sino que es en sí misma un recurso. La red puede ser movilizada a favor del trabajo de *ego* y puede incrementar su desempeño, haciéndolo más valioso para su superior y aumentando sus posibilidades de ascenso. El sistema entero se beneficia de la existencia de tales contactos de naturaleza informal, puesto que sirven para contener y disminuir las fuentes de conflicto a todos los niveles, mientras se genera una solidaridad difusa tácita que contribuye a asegurar la estabilidad del sistema. Éste es el trasfondo social que desarrolla, y con el cual interactúa, la profesión que estamos analizando en este trabajo.

En resumen, la estructura social de México puede ser descrita como un sistema de dominación —o una estructura de autoridad— basada en entidades corporativas piramidales llamadas “sectores”. La participa-

⁸ Dezalay y Garth (1997, pp. 140 y 141).

ción de cada individuo en los recursos del sistema está determinada por su posición en la jerarquía y por su modo de articulación. Los grupos dominantes están organizados en dos sectores, el público y el privado, que tratan de obtener el control del sistema —unas veces en competencia, otras en colaboración— y los dos están organizados en jerarquías. Pero por encima de su rivalidad, ambos sectores (así como los líderes del sector laboral) tienen interés en la permanencia del sistema como tal. Esto se expresa en la proliferación de un intrincado tejido de redes sociales basadas en el parentesco y la amistad, donde se intercambian información, bienes y servicios en canales horizontales de reciprocidad dentro de los sectores y entre ellos. Estos vínculos horizontales de parentesco y reciprocidad representan uno de los principales recursos del sistema.

IV. LA PROFESIÓN JURÍDICA

Las tablas 1 y 2 ofrecen un acercamiento al número de abogados que existe en el país, así como a las instituciones de las que son egresados.

Tabla 1. Profesionistas registrados como abogados o afines (1945-1997)

	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-79	80-84	85-89	90-94	95-97	Total
L	3793	2307	2143	2460	3790	7677	12097	14840	23059	45075	25084	142325
M						3	3	5	28	88	62	189
D	1		1		1		9	26	54	97	71	260
T	3794	2307	2144	2460	3791	7680	12109	14781	23141	45260	25217	142774

FUENTE: SESIC (1997b).

L=Licenciado; M=Maestro; D=Doctor; T=Total.

Como puede observarse en las tablas 1 y 2, un total de 142 mil 774 abogados se titularon entre 1945 y 1997, la mayoría de los cuales obtuvo su título en las universidades públicas de todo el país. La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) se encuentra en primer lugar, al haber producido ella sola casi un tercio (28.9%) de toda esa población, lo que es más de cuatro veces el número de egresados de la universidad situada en segundo lugar. Por otro lado, en las cinco principales universidades privadas de

la ciudad de México señaladas en la tabla 2 se han titulado apenas 5% de todos los abogados.

Tabla 2. Universidades con los mayores números de estudiantes de derecho titulados entre 1945 y 1997

<i>Régimen</i>	<i>Universidad</i>	<i>Estudiantes titulados</i>
Público	UNAM	41327
	Universidad Autónoma de Nuevo León	9779
	Universidad de Guadalajara	6915
	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo	4780
	Universidad Autónoma de San Luis Potosí	4616
	Universidad Autónoma de Sinaloa	4464
	Universidad Autónoma de Tamaulipas	4134
	Benemérita Universidad Autónoma de Puebla	3955
Privado	Escuela Libre de Derecho	2237
	Universidad del Valle de México	2017
	Universidad Iberoamericana (todos los campus)	2066
	Universidad Panamericana	487
	ITAM	298

FUENTE: SESIC (1997b).

En la sociedad centralizada de México, la UNAM es claramente la universidad más importante, no sólo por el número de estudiantes egresados, sino por la notable influencia que estos egresados han tenido en el liderazgo del país.⁹ Por tanto, a fin de entender el desarrollo de la profesión jurídica es necesario describir la historia de la UNAM.

1. *La Universidad Nacional Autónoma de México*

La Universidad de México fue fundada el 25 de enero de 1553 con el nombre de Universidad Real y Pontificia.¹⁰ Sus facultades fueron teología, letras, artes, retórica, gramática, derecho canónico y derecho civil. Después de 1833, los disturbios políticos en la época posterior a la independen-

⁹ Resulta interesante hacer notar que, a partir de la presidencia de Miguel Alemán, la mayoría de los presidentes de la República y de los miembros de alto nivel de la elite estatal fueron egresados de la carrera de derecho de la UNAM, como señalan Smith (1979, pp. 377 y 378) y Camp (1980b, cap. 1).

¹⁰ La exposición histórica se basa en Adler Lomnitz y Fortes (1991, pp. 28-31), y Mendieta y Núñez (1975, *passim*).

cia forzaron a la Universidad a cerrar sus puertas en repetidas ocasiones, para suspender definitivamente sus actividades en 1865. En 1867, la Ley Orgánica de Instrucción Pública del Distrito Federal estableció la Escuela Nacional de Jurisprudencia, una institución independiente dedicada plenamente a la enseñanza del derecho. No fue sino hasta mayo de 1910, poco antes del inicio de la Revolución, que el gobierno agrupó a las escuelas nacionales existentes (Jurisprudencia, Medicina, Ingeniería, Artes, y Preparatoria) para crear la Universidad Nacional de México.

Desde el inicio, la Universidad Nacional se convirtió en un campo de batalla donde se enfrentaron diferentes fracciones políticas y proyectos nacionales. En 1912, una rebelión interna en la Escuela Nacional de Jurisprudencia contra su director, Luis Cabrera, tuvo por resultado la salida de un grupo importante de estudiantes y profesores, quienes fundaron entonces la Escuela Libre de Derecho. En 1929, el movimiento de lucha por la autonomía de la Universidad surgió en la Escuela Nacional de Jurisprudencia y se extendió rápidamente al resto de la Universidad, al fin con éxito. Entonces cambió el nombre de la Universidad al nombre actual: Universidad Nacional Autónoma de México. En 1950, la Escuela Nacional de Jurisprudencia estableció el programa de doctorado y cambió su nombre al de Facultad de Derecho.

Aunque convertida más tarde en una universidad de masas, la Universidad Nacional era, a principios del siglo XX, una universidad de elite orientada hacia la formación de profesionistas liberales.¹¹ Tradicionalmente, las principales áreas de reclutamiento eran medicina, derecho e ingeniería. Sin embargo, con el ascenso de la clase media como consecuencia de la industrialización y el crecimiento urbano, la universidad elitista dejó de satisfacer todas las aspiraciones de los estratos dirigentes de la sociedad. Después de 1940, simplemente no pudo contenerse la avalancha de estudiantes hacia la Universidad Nacional. Surgió entonces la necesidad de contar con una mayor diversidad de carreras profesionales, de acuerdo con los requerimientos de la sociedad moderna. Se establecieron los institutos de investigación y la investigación se convirtió en una actividad central de la Universidad, solamente superada por la docencia. Conforme fueron creciendo las facultades, así también lo hizo su personal docente. Las plazas académicas, que alguna vez pertenecieron en exclusiva a profesionistas destacados

¹¹ Las siguientes observaciones sobre la UNAM y las “carreras de vida” están tomadas de Adler Lomnitz (1977).

que impartían solamente algunos pocos cursos, la mayoría de las veces por razones de prestigio, se han convertido cada vez más en una carrera de tiempo completo. Así se definieron dos nuevas carreras profesionales distintas: la de los “profesores” de tiempo completo que imparten clases en las escuelas y facultades, y la de los “investigadores”, quienes realizan investigación de tiempo completo en los institutos.

Al mismo tiempo que las clases medias adquirían mayor importancia política, la Universidad se convertía en un campo de entrenamiento para las nuevas elites del Estado, así como en un “campo de batalla ideológico y centro de la crítica revolucionaria”.¹² Las funciones de la Universidad Nacional no se limitaban a las estrictamente académicas que señala su Ley Orgánica, es decir, la docencia, la investigación y la extensión cultural, sino que incluían otras importantes funciones implícitas. Así, proveía de entrenamiento político informal a los futuros líderes políticos y tecnócratas (la “nueva clase”), canalizaba la crítica social, ofrecía nuevas opciones para la movilidad social y contribuía a construir las funciones ideológicas, morales y políticas del *ethos* nacional mexicano de la época posrevolucionaria.

Tal diversidad de funciones implica la posibilidad de conflicto entre grupos que sostienen ideales contradictorios sobre la verdadera naturaleza de la Universidad (en relación con sus funciones explícitas frente a las implícitas). En oposición con los que luchan por una universidad académica y profesional, se encuentran quienes buscan una universidad políticamente comprometida. Esto tiene por consecuencia la existencia de diferentes “carreras de vida” o especialización funcional en relación con el sistema nacional.

¿Qué queremos decir con el término “carreras de vida”? Cada estudiante de la Universidad pasa por un proceso de formación que no se limita a los contenidos curriculares formales, sino que en realidad incluye varias actividades y experiencias que lo preparan para un cierto rol en el sistema nacional. Así, hacemos una distinción entre dos tipos de carreras de vida: 1) carreras académicas formales de acuerdo con las funciones *explícitas* de la Universidad, como las carreras orientadas al servicio público, los negocios y las profesiones liberales; 2) carreras que se relacionan con las funciones *implícitas* de la Universidad, por ejemplo, el ejercicio de la política, la formación de líderes políticos y la reproducción general de la cultura política de la sociedad.

¹² López Cámara (1974, p. 3).

Los grupos orientados hacia las diferentes carreras de vida tienden a defender sus intereses, los cuales pueden estar en competencia o conflicto con los de las otras. Las actividades de los grupos de presión políticos pueden interferir con la calidad de la formación académica, a través de huelgas y otras interrupciones de actividades. A la inversa, la resistencia pasiva de los estudiantes de orientación académica tiende a inhibir la participación política y limitar los objetivos de los grupos estudiantiles de orientación política. Cada carrera de vida está representada por un grupo social con rasgos característicos, lo que incluye una estructura interna, un conjunto de ritos de iniciación, un conjunto de valores y normas, y finalmente mecanismos característicos que gobiernan el proceso de integración de sus miembros en su rol específico en la vida nacional. Todas las carreras de vida pueden coexistir en cada Facultad, lo que permite a los individuos adquirir redes más amplias que puedan poner a su servicio en su vida profesional.

Adler Lomnitz¹³ ha identificado principalmente tres carreras de vida: académica, profesional y política (incluyendo el fenómeno de los así llamados “porros”). Las tres están presentes en el ámbito del derecho en la Universidad.

A. La carrera académica

Los académicos son miembros de la comunidad universitaria que desarrollan una preferencia por la investigación y la docencia como modo de vida. Están comprometidos con las funciones explícitas de la Universidad y pueden eventualmente buscar puestos como parte del personal académico de ésta u otra universidad. Su reclutamiento se basa en un sistema semitutorial informal que se inicia cuando algunos de los mejores estudiantes atraen la atención de algún profesor. Típicamente, el profesor dirigirá personalmente sus tesis profesionales, los ayudará a obtener becas y empleará sus servicios como asistentes. El resultado es con frecuencia una relación duradera de lealtad científica y personal entre el tutor y su asistente. El siguiente paso de los estudiantes es su contratación como parte del personal de investigación de un instituto.

B. La carrera profesional

Esta es una carrera de vida claramente orientada hacia un rol social fuera de la universidad. En la UNAM —como sucede con otras universidades—

¹³ Adler Lomnitz (1977, *passim*).

muchos de los profesores son profesionistas en ejercicio que solamente enseñan unas cuantas horas a la semana (como actividad secundaria, por así decirlo) y que representan el vínculo entre el cuerpo estudiantil y el mercado profesional extrauniversitario. Muchos de estos profesores de tiempo parcial son distinguidos profesionistas cuya experiencia práctica resulta invaluable para el estudiante. Éstos identifican a los estudiantes que consideran más competentes y ofrecen oportunidades personales para la formación profesional en empresas públicas y privadas, en despachos y oficinas privados, o en la administración pública. Esta supervisión tutorial representa un complemento importante de la enseñanza, así como un mecanismo selectivo de reclutamiento para las profesiones liberales. Si bien es cierto que los intereses de estos estudiantes de orientación profesional se encuentran principalmente fuera de la Universidad, tales alumnos se mantienen típicamente vinculados con sus escuelas, a través de cursos ocasionales y mediante las asociaciones profesionales, muchas de las cuales gozan de considerable peso. Así, la influencia política de los grupos profesionales se hace sentir en la política universitaria —particularmente en la Facultad de Derecho— así como en la política nacional en general.

C. La carrera política

Los miembros de la comunidad académica que han mostrado interés en los asuntos políticos desde sus días de estudiantes constituyen esta carrera de vida. Su interés se expresa inicialmente a través de su participación en movimientos estudiantiles y otros conflictos de poder, ya sea a favor o en contra del régimen político existente. Tienden a apoyar una corriente de pensamiento que sostiene que una función principal de la Universidad Nacional es tomar postura en los asuntos públicos. Algunos de estos líderes políticos provienen de los estudiantes activistas de las preparatorias afiliadas a la UNAM, mientras que otros son atraídos a la participación política después de su ingreso en la licenciatura. Eventualmente, las llamadas “bases” estudiantiles —conformadas por activistas esporádicos o potenciales y estudiantes con orientación política— se diferencian de la masa estudiantil políticamente pasiva. Estas bases relativamente pequeñas representan el campo de acción propio de los “políticos”.

La carrera de vida de un político es tan demandante y consume tanto tiempo como la del académico. De hecho, en los niveles superiores ambas

carreras son mutuamente excluyentes, puesto que un estudiante rara vez tendrá suficiente tiempo para ser un académico y estar políticamente activo a la vez. La estructura típica de un grupo político es encabezada por un líder, seguido o rodeado por sus colaboradores inmediatos, y apoyado por los activistas que se reúnen y trabajan con alguna regularidad, pero no de tiempo completo. La promoción dentro de tales grupos depende de la lealtad, la dedicación y el liderazgo. Las principales cualidades de los líderes políticos incluyen el talento para atraer y reclutar a otros estudiantes, y el acceso a la información relevante. Más aún, deben ser capaces de mantener contactos personales eficientes con miembros de la administración universitaria. Estos contactos les permiten desempeñar el papel de intermediarios en los conflictos que surgen entre los estudiantes y la administración, como las inscripciones, las cuotas por exámenes, los cambios en los planes de estudio, y otras quejas relacionadas con un sinnúmero de cuestiones y problemas académicos. Un líder político capaz deberá saber cómo controlar los conflictos estudiantiles. Esta capacidad representa su recurso básico de poder y una de sus principales cartas del juego. Sin embargo, la cualidad esencial de un verdadero líder político es su capacidad de captar y encauzar los verdaderos temores y deseos de las bases. La tarea del líder político es interpretar y traducir en palabras y acciones las aspiraciones básicas y los problemas objetivos del cuerpo de estudiantes.

El complejo modelo arriba descrito, que se encuentra en la Universidad, se ajusta a la descripción estructural general anteriormente propuesta en relación con la cultura política nacional, definida por redes sociales orientadas horizontal y verticalmente. En la Facultad de Derecho se mezclan las tres carreras de vida en una diversidad de estudiantes quienes eventualmente adoptarán diferentes ocupaciones: profesionistas liberales, servidores públicos, políticos o miembros de la elite política, tecnócratas gubernamentales, empleados de grandes empresas privadas (incluyendo empresas comerciales internacionales), e investigadores en el Instituto de Investigaciones Jurídicas, así como abogados que se dedicarán al ejercicio profesional con orientación social, como los derechos humanos, ONG, líderes sindicales, etcétera. Durante el periodo de su educación formal en la escuela, estos estudiantes tienen la oportunidad de interactuar y socializar entre ellos dentro de todo el rango de las relaciones horizontales. Ya sea como amigos, camaradas políticos, compañeros de clase o simples conocidos, existe la oportunidad de incorporar a otros a sus redes sociales. Lo mismo

es válido en relación con las redes verticales que establecen los profesores con estudiantes seleccionados, lo que frecuentemente da lugar a una relación clientelista, especialmente importante en el reclutamiento de estudiantes para el mercado de trabajo.

Este proceso de construcción de redes ofrece al individuo la posibilidad de entrar en contacto, cuando surja la necesidad en su vida profesional, con otros individuos identificados con carreras de vida totalmente diferentes. Dentro del aparato del Estado, por ejemplo, los líderes políticos constituyen sus equipos de trabajo con profesionales técnicos, es decir, individuos que han seguido una carrera de vida profesional. A fin de incluir a estos profesionistas en su grupo de acción, un líder político no sólo necesita saber quiénes son, sino también ser capaz de tenerles un cierto grado de confianza. A la inversa, los líderes tecnócratas pueden requerir los conocimientos de abogados bien versados en la resolución de conflictos y el análisis político. Finalmente, los abogados que laboran como profesionistas liberales tendrán un mejor desempeño y un mayor éxito en sus asuntos si han entablado previamente relación con el juez o si tienen acceso a información de importancia que puedan ofrecerle amigos o parientes que trabajen en áreas relacionadas, etcétera.

En conclusión, la Universidad ofrece una formación para distintas carreras de vida. Durante su periodo de educación formal, las personas tienen la oportunidad de aumentar sus redes sociales al interactuar con otros estudiantes interesados en proseguir distintas carreras de vida, así como con profesores que pueden proporcionarles relaciones verticales y, lo que es más importante, su ingreso en el mercado laboral. De este modo se desarrolla una red social profesional básica, la cual se completa con relaciones personales externas, como la familia, los amigos, los vecinos, etcétera. Estas relaciones —este capital social— es el fundamento para la construcción de redes sociales específicas para ser utilizadas en el ejercicio profesional del individuo. La tendencia de la UNAM a reclutar un gran porcentaje de estudiantes de escasos recursos desde el punto de vista sociocultural afecta la constitución de las redes sociales de los egresados, su reclutamiento en el mercado de trabajo y sus posibilidades de participar en la nueva elite técnico-política, la cual es reclutada crecientemente en las universidades privadas. Por otro lado, la Universidad Nacional mantiene un monopolio sobre la investigación y sobre la formación de los intérpretes de alto nivel del derecho, gracias a la carrera académica y al Instituto de Investigaciones Jurídicas.

2. *Los orígenes sociales de los estudiantes de la UNAM y su Facultad de Derecho*

Consciente de su propia importancia como factor que contribuye a la movilidad social, la UNAM recluta a una buena proporción de estudiantes de clase baja o media, los cuales provienen de familias de escasos recursos económicos y culturales.

Tabla 3. Ingresos familiares de los estudiantes que ingresan en la UNAM (1965-1985)

1965		1970		1975		1980		1985	
<i>Ingreso*</i>	%	<i>Ingreso*</i>	%	<i>Ingreso*</i>	%	<i>Ingreso*</i>	%	<i>Ingreso*</i>	%
0.95-3	21	0.65-3.1	52.3	0.5-3.1	69.9	0.6-1.5	55.8	1-2.5	68.6
3-4.6	18.7	3.1-5.1	25.3	3.1-5.2	20.7	1.8-3	32.5	2.5-5	25.7
4.6-9.1	37.8	5.1-10.2	17.5	5.2-7.8	6.1	>3	11.9	>5	5.7
>9.1	22.7	>10.2	5.4	>7.8	3.2				

FUENTE: elaborado con base en Covó (1990, tabla XIII).

* El ingreso se expresa en factores del salario mínimo vigente en el momento.

Según muestra la tabla 3, el porcentaje de estudiantes de nuevo ingreso a la Universidad que provienen de familias de bajo nivel económico (ingresos menores a tres salarios mínimos) se incrementó de 21% en 1965 a 68.6% en 1985. Este grupo pertenece a la categoría que podría denominarse de clase baja y clase media baja. La siguiente categoría de estudiantes (ingresos familiares entre 3 y 4.6 veces el salario mínimo) también se ha incrementado en número entre 1965 y 1985, de 18.7% a 25.7%. Este grupo puede ser clasificado como de clase media. Finalmente, el número de estudiantes de la clase media alta se ha reducido de manera considerable. Mientras 37.8% de la población estudiantil total de nuevo ingreso en 1965 provenía de familias que tenían ingresos entre 4.6 y 9.1 veces el salario mínimo, en 1985 solamente un 5.7% provenía de familias con ingresos superiores a cinco veces el salario mínimo. También se ha reducido el número de estudiantes de clase alta, representando apenas 3.2% en 1975. Esto significa que, a partir de 1975, los estudiantes de las clases alta y media alta empezaron a ingresar en otras universidades.

Utilizando una forma diferente de clasificación,¹⁴ realizada por la Dirección General de Estadística y Sistemas de Informática e Información de la UNAM (DGESII), tenemos la tabla 4 para 1995.

Tabla 4. Ingreso familiar de los estudiantes que entraron en la UNAM en 1995

<i>Salarios mínimos</i>	<i>%</i>
Menos de 2	13.2
2 a 4	35.5
4 a 6	23.0
6 a 8	13.4
8 a 10	7.5
Más de 10	7.3

FUENTE: DGESII (a).

Nuevamente encontramos una minoría de estudiantes cuyo ingreso familiar es superior a los ocho salarios mínimos, mientras que la categoría con el porcentaje más alto es la de los estudiantes cuyas familias ganan entre dos y cuatro veces el salario mínimo. La mayoría del cuerpo estudiantil es, pues, de clase media, y ahora encontramos un incremento en el número de estudiantes de clase media alta con ingresos familiares superiores a los diez salarios mínimos. Por otra parte, sólo 13% de los estudiantes de primer ingreso proviene de familias con ingresos menores a dos salarios mínimos, lo cual puede significar que menos estudiantes provenientes de familias pobres fueron a la universidad en los noventa. En 1997 el salario mínimo es equivalente a 3.3 dólares diarios y, por tanto, las familias en la categoría más baja tienen ingresos mensuales de menos de 100 dólares.

¹⁴ El departamento de estadísticas de la UNAM realiza cada año un estudio de los estudiantes de primer semestre. Los criterios utilizados para agregar los datos varían cada año. Eso explica la discontinuidad en las tablas que presentamos aquí.

Tabla 5. Salario mínimo diario
(equivalencia en dólares de los EUA)

<i>Año</i>	<i>Salario mínimo</i>
1965	1.72
1970	2.56
1975	5.08
1980	7.11
1985	2.63
1990	3.21
1995	2.47

Los principales saltos que se observan en la tabla 5 están relacionados con los años en los que el peso sufrió una devaluación. Por ejemplo, en 1980 (durante el auge del petróleo) el salario mínimo diario equivalía a 7.11 dólares. Sin embargo, en 1982 se produjo una drástica devaluación, lo que explica la dramática caída en el salario mínimo para 1985.

La tendencia de la UNAM a atraer principalmente a los estudiantes de clases bajas y medias también puede observarse en los patrones ocupacionales de los padres de los estudiantes que ingresan en la universidad.

Tabla 6. Ocupación del principal sostén económico
de los estudiantes de primer ingreso
(1958-1985)

	1958 (%)	1965 (%)	1975 (%)	1981 (%)	1985 (%)
Profesionistas y técnicos	19	19.1	13.7	16.9	18.9
Ejecutivos y funcionarios públicos	0.7	1.4	5.3	3.1	3.3
Empleados administrativos	—	—	15.9	12.2	15.9
Comerciantes y vendedores	23.4	19.5	24.2	19.3	20.3
Obreros y artesanos	12.7	11.9	14.3	11.6	19
Campesinos	7.9	3.1	5.9	3.8	1.5
Otros	2.6	2.7	1.5	16.2	9.3

FUENTE: Tomado de Covo (1990, tabla XV).

Desde 1958 hasta 1985, un promedio de aproximadamente 18% de los estudiantes pertenecía a las categorías típicas de las clases trabajadoras (obreros, artesanos, campesinos), mientras que 30% formaba parte de lo que podríamos considerar clases media y media baja. Un promedio de 16% puede ser clasificado como clase media alta (profesionistas y técnicos; ejecutivos y servidores públicos). La tabla 7 muestra, sin embargo, que la situación había cambiado para 1995: 38.6% de los padres de los estudiantes realizaban actividades como trabajadores, mientras que 53.6% tenían ocupaciones de clase media y sólo 4.8% pertenecían a las que podrían clasificarse como clases media alta y alta.

Tabla 7. Ocupación principal de los padres de estudiantes de primer ingreso a la UNAM en 1995

<i>Ocupación</i>	<i>Madre (%)</i>	<i>Padre (%)</i>
Sin empleo	38	3.4
Retirado	2.5	7.2
Actividades para completar el ingreso familiar	10	1.6
Hogar	12.7	0.1
Campesino	0.3	2.2
Obrero	1.0	7.4
Empleado	17.3	33.6
Comerciante	10.7	13.4
Artesano	3.3	16.7
Profesionista	2.6	6.6
Negocios	0.3	1.6
Ejecutivo o funcionario público	0.8	3.2
Desconocido	0.4	2.7

FUENTE: DGESII (a).

Es fácil entender la gran demanda que existe para inscribirse en la UNAM. No tiene costo, por un lado, y por el otro promete movilidad social

(real o virtual) dentro de las clases medias.¹⁵ La demanda para ingresar a la UNAM en general, y a la Facultad de Derecho en particular, así como la incapacidad de la Universidad para responder a ella, se puede observar en la tabla 8.

Tabla 8. Demanda y admisión a la UNAM
y su Facultad de Derecho
(1990-1996)

Año escolar	Solicitantes		Admitidos		% admitido	
	UNAM	Der.	UNAM	Der.	UNAM	Der.
90-91	43,373	6,540	30,091	4,243	69.3	64.8
91-92	41,373	6,547	28,500	3,809	69.0	58.1
92-93	93,217	14,575	29,510	3,664	31.7	25.1
93-94	100,022	15,655	32,950	3,615	32.9	23.0
94-95	115,587	18,455	30,941	3,396	26.7	18.4
95-96	152,833	19,485	40,082	3,409	26.2	17.5

FUENTE: Elaborado con base en Nieto (1997).

V. LA FORMACIÓN JURÍDICA

Si bien el objetivo de este trabajo no es analizar el fundamento teórico para el ejercicio profesional del derecho en México, resulta necesario señalar las diferencias entre la enseñanza formal que reciben los abogados y su adquisición de habilidades informales.

La base del derecho civil formal en México es el Código Napoleónico, que es una versión modernizada del derecho romano. El ejercicio profesional del derecho en México se funda en la Constitución y las leyes que de ella emanan. Esto contrasta con el derecho angloamericano, donde los jueces están interpretando y creando derecho de manera constante (*common law*). Un informante nos explicó que:

la cultura jurídica de los Estados Unidos es más pragmática. La cultura jurídica mexicana es muy formalista. En México las que son importantes son las forma-

¹⁵ García Salord (1997).

lidades que esconden la realidad; la función del derecho no es la de regular la realidad, sino la de categorizarla. En los Estados Unidos, la tendencia es a resolver problemas, lo que da por resultado una cultura pragmática circunscrita en un sistema donde los abogados tienen relativa autonomía dentro del aparato administrativo.

El *common law* se desarrolla de manera constante, con base en motivaciones prácticas. La Constitución de los Estados Unidos consiste en una lista breve de derechos civiles y principios, y una jurisprudencia muy compleja que es consecuencia de la interpretación judicial con base en casos reales. En México, la base es una Constitución escrita que debe ser aplicada en cada caso. Solamente en aquellos asuntos en que no existe un derecho escrito aplicable resulta aceptable una interpretación abierta de la ley. Estos casos no constituyen jurisprudencia obligatoria a menos que existan cinco asuntos consecutivos resueltos en un mismo sentido.

Así, el ejercicio profesional del derecho en México y los Estados Unidos siguen principios diferentes que corresponden a culturas jurídicas y políticas distintas. En México, que tiene una cultura política autoritaria de orientación vertical, el derecho escrito dicta lo que los ciudadanos deben hacer o no. En los Estados Unidos, que es una sociedad más democrática con orientación horizontal, los ciudadanos hacen el derecho con la práctica.

El plan de estudios obligatorio en la Facultad de Derecho de la UNAM es el que aparece en el cuadro de la página siguiente (aprobado en 1993).

Todos los estudiantes deben seguir el mismo programa obligatorio para poder recibir el título de “licenciado en derecho”. En general, la especialización se adquiere en la práctica. También se ofrecen algunos cursos optativos,

pero es principalmente en el trabajo en el que se aprende a ser un abogado especialista. En algunos casos, los abogados estudian alguna maestría o salen al extranjero a tomar cursos especializados. La especialización llega una vez que has terminado tu carrera. Puedes especializarte en cualquier área del derecho que desees, aunque la afirmación de que tú escoges esa área es más bien una mentira. En realidad, la vida es la que te lleva a ella; es decir, si en algún momento encuentras trabajo resolviendo problemas laborales, entonces te conviertes en abogado laboralista, o si el primer trabajo que encuentras es en una notaría, es probable que termines convirtiéndote en notario.

Plan de estudios de la Facultad de Derecho de la UNAM

Semestre/Cursos	Semestre/Cursos
1o. Introducción al estudio del derecho Sociología Introducción al derecho civil Introducción al derecho penal Derecho romano I Sistemas jurídicos contemporáneos Teoría económica Técnicas de investigación jurídica	2o. Teoría del derecho Teoría política Bienes Teoría del delito Derecho romano II Historia del derecho mexicano Historia del pensamiento económico Técnicas de expresión
3o. Derecho constitucional I Teoría del Estado Obligaciones Delitos en particular Sistemas políticos contemporáneos Metodología jurídica Ética jurídica Lexicología jurídica	4o. Derecho constitucional II Teoría del proceso Obligaciones y contratos Delitos en particular II y especiales Derecho administrativo I Derecho individual del trabajo Introducción al derecho económico Matemáticas aplicadas al derecho
5o. Garantías individuales y sociales Derecho procesal civil I Contratos Derecho internacional público I Derecho administrativo II Derecho colectivo del trabajo Derecho mercantil	6o. Amparo I Derecho procesal civil II Derecho familiar Derecho internacional público II Derecho administrativo III Derecho de la seguridad social Títulos de crédito
7o. Amparo II Derecho procesal penal Derecho sucesorio Derecho fiscal I Derecho administrativo IV Derecho procesal del trabajo Operaciones de crédito	8o. Filosofía del derecho Derecho internacional privado I Derecho fiscal II Derecho ecológico Derecho agrario Contratos mercantiles Práctica forense
9o. Derecho internacional privado II Procesos y procedimiento fiscal Regulación jurídica del comercio exterior Derecho procesal agrario Derecho bancario y bursátil Práctica forense	10o. Derecho de la integración económica Derecho empresarial Taller de elaboración de tesis Práctica forense fiscal

Si bien la formación básica en la escuela es la misma, los abogados desempeñan un gran número de roles y, como en el estudio realizado en Chicago por Heinz y Laumann,¹⁶ se especializan en numerosos campos del derecho. Originalmente, un jurista podría cumplir con diferentes funciones, como la de legislador (que hace las leyes), la de juez (que las aplica a los casos particulares) o la de abogado (que asesora y defiende clientes ante los tribunales y otras autoridades). Pero también existen otras profesiones jurídicas, como las de abogados del Estado, notarios públicos, investigadores y profesores universitarios. Sin embargo, el crecimiento del Estado mexicano durante el siglo XX y su función de liderazgo han forzado al gobierno a regular con detalle excesivo diversos aspectos de la vida social. A esta dinámica interna se ha agregado, después de la Segunda Guerra Mundial, el fenómeno de la expansión del derecho internacional. Todo ello ha dado nacimiento a una gran variedad de especialidades jurídicas, de manera que se ha hecho esencial agregar la especialización teórica y práctica a la formación básica y general.¹⁷ Algunas de las especialidades mejor conocidas son: derecho civil, derecho familiar, derecho fiscal, derecho laboral, derecho penal, derecho internacional, derecho empresarial, derechos humanos, etcétera.

Una vez que los estudiantes terminan sus cursos, y antes de escribir la tesis profesional obligatoria, se requiere un breve periodo de experiencia práctica, llamada pasantía. Como pasantes, los estudiantes son reclutados por los despachos privados, así como en el gobierno o en la carrera académica, donde aprenden los pasos prácticos que se necesitan para manejar un caso. Un informante señala:

La mayoría de los estudiantes empieza a trabajar antes de terminar la carrera, porque en la pasantía auxilian al abogado litigante haciendo el trabajo sucio, tal como ir a tribunales, revisar los acuerdos, hacer fotocopias, etcétera. Durante esta experiencia se familiarizan con su profesión... Podemos tener un maravilloso conocimiento del procedimiento judicial y un excelente nivel académico, pero lo que se ve en los libros no corresponde necesariamente a lo que sucede en la realidad. No es lo mismo ir a tribunales para pedir un expediente que conocer a quién y cómo hay que pedirlo... éstas son las cosas que solamente se adquieren a través de la práctica.

¹⁶ Heinz y Laumann (1994, pp. 28-36).

¹⁷ De la Madrid (1993, pp. IX-X).

Además del periodo de la pasantía, los estudiantes deben realizar labores no remuneradas durante un periodo de seis meses, llamado “servicio social”. Normalmente, estas labores se realizan en una dependencia gubernamental, en la que los estudiantes tienen oportunidad de ver cómo funciona la burocracia. El propósito es forzar a los estudiantes que han acudido a una universidad gratuita retribuirle a la sociedad algo de lo que han aprendido.

A veces, durante este periodo los estudiantes empiezan a reunir información para redactar su tesis de licenciatura. Se trata de un ejercicio de investigación que tiene que ser dirigido por un profesor autorizado y eventualmente recibir la aprobación de cinco miembros de la Facultad, además de ser defendido en un examen oral público. Después de ello, el estudiante recibe su título, si bien todavía tiene que obtener una cédula profesional de la Secretaría de Educación Pública. Es la UNAM (o la correspondiente universidad) la que certifica que el nuevo abogado posee los conocimientos y habilidades correspondientes. No existe una asociación profesional, como la *American Bar Association*, que certifique esto, tampoco la cédula profesional que otorga el Estado cumple la función de un examen final. “Una vez que obtienes el título de ‘licenciado en derecho’ de la Universidad, eres un abogado, y una vez que obtienes la cédula profesional, eres un abogado en ejercicio”.

Algunas actividades requieren de especialización formal a través de “diplomados”, maestrías y, en algunos casos, doctorados, los cuales se pueden obtener en una universidad mexicana o en el extranjero. La importancia de adquirir tal especialización se entenderá más adelante, cuando examinemos la tendencia tecnocrática “moderna”.

VI. EL MERCADO DE TRABAJO

La importancia de las relaciones sociales entre los jóvenes abogados se puede apreciar mejor en la manera como son reclutados en el mercado laboral, lo cual depende del origen de clase del individuo (de la cual deriva su red social básica). Como lo señalamos en el apartado anterior, los abogados pueden desempeñar una amplia variedad de actividades en los sectores público, privado y académico de la sociedad, en correspondencia con las diferentes carreras de vida que se encuentran en la universidad.

Tabla 9. Sector social en el que encuentran trabajo los egresados.
La UNAM en comparación con la Facultad de Derecho
(1988-1995)

	1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	UN AM %	FD %	UN AM %	FD %	UN AM %	FD %	UN AM %	FD %	UN AM %	FD %	UN AM %	FD %	UN AM %	FD %	UN AM %	FD %
Público	55.9	60	52.4	62	48.8	63	42.8	54	42.1	56	43.8	60.7	43.7	48.1	44.4	48.2
Privado	44.1	40	47.6	38	50.5	37	57.2	46	57.9	44	56.2	39.3	56.3	51.9	55.6	51.8

FUENTE: Nieto (1997).

1. *El sector público*

a) Un buen número de egresados de la carrera de derecho trabajan en el aparato estatal. Este porcentaje se redujo después de 1991, debido a la introducción de las nuevas políticas “neoliberales” del Estado. Encontramos un número considerable de abogados que ocupan los niveles bajos y medios del servicio público y la burocracia estatal, ya que el Estado es el mayor proveedor de empleos para la clase media, no sólo en el sistema judicial (en los tribunales, por ejemplo), sino también en los diversos niveles y especialidades dentro de las oficinas públicas (por ejemplo, derecho internacional en la Secretaría de Relaciones Exteriores, los especialistas en derecho laboral en la Secretaría del Trabajo, derecho fiscal, derecho electoral, etcétera). Estos servidores públicos pueden no ocupar posiciones con poder de decisión, pero se ocupan de cuestiones técnicas necesarias para sostener el sistema jurídico y aplicarlas a las diferentes funciones del Estado. En otras palabras, no pertenecen a la elite técnica o política.

b) El proceso de modernización de la sociedad ha generado la necesidad de profesionistas especializados, incluyendo abogados: algunos ocupan posiciones de liderazgo (la tecnocracia), mientras que otros conforman los equipos profesionales que trabajan bajo su dirección. Éstos requieren preparación técnica especializada, por ejemplo, en economía o administración pública. Los abogados tecnocráticos son aquellos que ocupan los niveles medios a superiores en el aparato del Estado, combinando un *know-how* jurídico específico con el poder de decisión política. Esta elite tecnocrática incluye a los ministros de la Suprema Corte, los magistrados y jueces federales, y otros asesores altamente especializados del aparato del Estado (los

diseñadores del TLCAN, por citar un ejemplo). Es en este nivel que, de acuerdo con Dezalay y Garth,¹⁸ interactúan los sectores público y privado.

c) Tradicionalmente, los jóvenes ambiciosos que deseaban ingresar en la alta política estudiaban derecho en la Universidad Nacional. Todos los presidentes de la República (con excepción de los últimos dos), así como la mayoría de los secretarios de Estado, han estudiado en la UNAM. Más aún, los profesores y compañeros normalmente reclutaban a los futuros líderes en grupos de acción política (y redes sociales), justo durante sus años estudiantiles. En su libro *Laberintos del poder*, Peter Smith ofrece el siguiente consejo hipotético (con base en su estudio de las carreras políticas en México) a un joven que deseara ingresar en la elite nacional: “¡vaya a la UNAM!”.

...la Universidad Nacional era un terreno propicio para establecer contactos y amistades y para formar alianzas... Profesores y estudiantes tenían la posibilidad de juzgar el talento de cada uno, a menudo se reunían de modo informal, se presentaban a amigos y conocidos en el gobierno, y se intercambiaban “palancas” que más tarde podrían ser de utilidad... casi la mitad del total de la élite de 1946-1971 estudió una carrera en la UNAM, y es posible que la cifra se elevara hasta el 70% por lo que respecta a los titulares de cargos públicos de nivel superior. Una vez en la UNAM... *elija cuidadosamente una disciplina*. Tradicionalmente ha sido la carrera de derecho la que ha ofrecido perspectivas óptimas para quienes aspiran a una carrera política... pero con el tiempo la de economía ha ido ganando en importancia.¹⁹

Analizando a los secretarios de Estado de los diversos gobiernos desde Porfirio Díaz hasta Ernesto Zedillo, Camp²⁰ muestra la importancia tradicional de contar con un título en derecho, pero también el incremento constante de economistas desde el gobierno de Díaz Ordaz hasta el presente;²¹ especialmente en el gabinete de los últimos dos gobiernos, el número de economistas ha superado al de abogados. Al mismo tiempo, se ha desvanecido el predominio de los egresados de la UNAM sobre los de las universidades privadas. A partir del periodo del presidente Echeverría (1970-1976) hasta el del presidente Zedillo (1994-2000), el número de miembros del gabinete original que ha egresado de las universidades privadas muestra incrementos dramáticos de hasta 100% por año.

¹⁸ Dezalay y Garth (en este volumen).

¹⁹ Smith (1979, pp. 245-250); énfasis en el original.

²⁰ Camp (1995a; 1996).

²¹ Adler Lomnitz y Gil (2001).

Tabla 10. Títulos universitarios de los miembros del gabinete original de cada periodo presidencial (1884-1995)

<i>Periodo presidencial</i>	<i>Título (%)</i>				
	Derecho	Economía	Medicina	Ingeniería	Otros
Díaz					
1884-	72	0	8	20	0
1889-	76	0	7	14	3
1893-	70	0	15	15	0
1897-	64	0	13	23	0
1901-	60	0	17	23	0
1905-	81	0	8	11	0
1910-	75	0	8	17	0
De la Barra	77	0	5	18	0
Madero	60	0	12	25	3
Huerta	48	0	10	35	7
Carranza	58	0	17	23	2
Obregón	69	6	17	8	0
Calles	46	5	14	18	17
Portes Gil	20	0	20	40	20
Ortiz Rubio	46	0	8	27	19
Rodríguez	72	0	14	14	0
Cárdenas	63	3	12	12	10
Ávila Camacho	67	1	6	12	14
Alemán	68	4	6	16	6
Ruiz Cortines	52	4	7	19	18
López Mateos	46	7	15	10	22
Díaz Ordaz	48	13	13	14	12
Echeverría	45	17	8	14	16
López Portillo	41	19	8	11	20
De la Madrid	39	26	3	14	18
Salinas	23	23	6	19	29
Zedillo	32	36	-	-	32

FUENTE: Camp (1996, p. 137; 1995a, p. 34).

Tabla 11. Institución educativa de la que egresaron los miembros con título universitario del gabinete original por periodo presidencial (1884-1995)

<i>Periodo presidencial</i>	<i>Institución educativa (%)</i>			
	UNAM (%)	Aumento (%)	Privadas (%)	Aumento (%)
Díaz				
1884-	52	—	3	—
1889-	24	-53.8	9	200
1893-	59	145.8	6	-33.3
1897-	65	10.2	0	100
1901-	73	12.3	0	—
1905-	60	-17.8	0	—
1910-	55	-8.3	0	—
De la Barra	40	-27.3	0	—
Madero	46	15	0	—
Huerta	37	-19.6	0	—
Carranza	42	13.5	2	Inf.
Obregón	50	19	0	100
Calles	37	-26	5	Inf.
Portes Gil	33	-10.8	0	100
Ortiz Rubio	43	30.3	0	—
Rodríguez	50	16.3	0	—
Cárdenas	27	-46	3	Inf.
Ávila Camacho	36	33.3	4	33.3
Alemán	50	38.8	4	—
Ruiz Cortines	36	-38.8	1	-75
López Mateos	47	30.5	1	—
Díaz Ordaz	51	8.5	1	—
Echeverría	54	5.8	2	100
López Portillo	52	-3.7	2	—
De la Madrid	56	7.7	6	200
Salinas	51	-8.9	13	116.7
Zedillo	73	43	18	38.5

FUENTE: Elaborado con base en Camp (1996, p. 131; 1995a, p. 54).

2. *El sector privado*

En la última década, algunas universidades privadas han concentrado sus esfuerzos en el mejoramiento de la formación de abogados y economistas, con el objetivo de colocar a sus egresados en posiciones de elite, tanto en las empresas como en la tecnocracia de alto nivel.

Un informante, que es egresado de la Universidad La Salle, señaló:

Vengo de una familia de clase media que tuvo los medios para enviarnos a todos a escuelas y universidades privadas... No escogí ir a la UNAM porque, en esos días, había muchas huelgas y se perdían semestres completos. Así que desde el comienzo decidí asistir a una universidad privada... Aunque teníamos la libertad de escoger qué tipo de carrera cursar, lo cierto [es] que la mayoría de mis compañeros terminaron trabajando en empresas y compañías privadas, más que en el sector público. Muchos de sus padres tenían negocios y estaban planeando trabajar para ellos. Yo puedo decir que los estudiantes de la UNAM estaban más interesados en los problemas sociales que nosotros. En mi universidad (a diferencia de la UNAM) recibimos enseñanza en economía y en inglés; la mayoría de los estudiantes provenía de escuelas particulares y tenía una educación más diversificada, incluyendo viajes con sus familias. Puedo decir que en mi universidad nos enfocábamos a prepararnos para una buena posición profesional en la sociedad.

El ejercicio profesional liberal representa un área de trabajo importante para los abogados. Estos abogados se especializan en el litigio, defendiendo intereses privados, ya sea contra otros particulares o contra el Estado. Los abogados privados también llevan asuntos civiles como divorcios, sucesiones, etcétera. De acuerdo con un informante: “Algunos estudiantes empiezan a trabajar en los despachos familiares y cuando terminan sus estudios pueden abrir su propio despacho, o bien, pueden incorporarse a su propio despacho familiar, si pertenecen a tal familia”.

Otro informante continúa:

Hubo un tiempo en que toda familia y todo negocio tenían un abogado particular, del mismo modo como tenían su médico particular. Sin embargo, conforme fue creciendo la complejidad en el conocimiento del derecho, los abogados tuvieron que unirse para crear despachos en los que estuviera representado un campo de especialidades más amplio. Los pequeños despachos individuales están desapareciendo.

En el mundo de los negocios la tendencia es a trabajar en grandes despachos jurídicos o a establecer departamentos jurídicos, con abogados que trabajen en exclusiva para la empresa. Como señala Rogelio Pérez Perdomo,²² el papel de los abogados corporativos es, por un lado, el de ayudar a la empresa a cumplir con las regulaciones jurídicas de la manera más lucrativa posible y, por la otra, la de impedir que sus potenciales conflictos lleguen al punto del litigio, lo cual se considera pernicioso para su imagen y prestigio.

Históricamente ha habido importantes despachos familiares trabajando en el campo de los negocios internacionales. Antes de la Revolución, Cansino y Rivas fue el despacho internacional más importante en México. Este despacho representaba a Petróleos El Águila, una de las empresas petroleras más grandes del mundo. Otros tres despachos familiares le seguían en importancia, pero se disolvieron después de la muerte de la respectiva cabeza de la familia. Otros despachos se establecieron en los treinta, tales como Goodrich Dalton, Mijares y Sepúlveda, Baker y Mackenzie, Baker y Botts. La mayoría eran subsidiarias de despachos estadounidenses, aunque algunos de ellos eran independientes. Un ejemplo de estos últimos fue Noriega y Escobedo, un despacho mexicano que abrió oficinas en Nueva York y se asoció con un despacho canadiense. Hoy en día, el despacho se ocupa casi por completo de negocios internacionales. Sus clientes son básicamente compañías extranjeras. Entre socios y empleados, unos 50 abogados han pertenecido al despacho, y con los años ha dado origen a diez despachos más. Este tipo de despacho es el que contactan mayormente los despachos estadounidenses que representan a compañías extranjeras y que buscan abogados en México a fin de establecerse de manera legal en el país; asimismo, piden su asesoría para prevenir posibles conflictos. Por otro lado, de acuerdo con un miembro de Noriega y Escobedo, los empresarios mexicanos por lo general sólo acuden a algún despacho de abogados cuando ya se encuentran en un aprieto.

3. *La academia*

Los abogados que se dedican a la labor académica constituyen una selecta elite. La investigación jurídica constituye la base del desarrollo profesional de todos los abogados (al menos en un nivel formal), así como del

²² Pérez Perdomo (1996, pp. 132-134).

marco jurídico de la nación.²³ Más aún, existen pocas instituciones en donde se realice este tipo de investigación. La más importante de ellas es el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, el cual mantiene un virtual monopolio sobre la investigación jurídica relevante que se produce en el país.

Por lo común, un pequeño grupo de estudiantes con interés en seguir una carrera académica participa entusiastamente en los cursos teóricos que imparten los académicos profesionales. Si el profesor reconoce el talento del alumno, éste procederá a redactar su tesis profesional bajo la dirección de aquél, pudiendo convertirse también en su asistente. Los estudiantes pueden luego realizar estudios de posgrado, a fin de ser contratados como miembros definitivos de la institución. Con frecuencia, los abogados académicos son invitados (por sus tutores o incluso por antiguos alumnos) a ocupar puestos gubernamentales en dependencias de la administración pública, por ejemplo, o en la Suprema Corte de Justicia. La carrera académica conlleva un estatus y prestigio morales, pero es de difícil realización en vista del escaso número de plazas en los institutos de investigaciones jurídicas.

VII. LA CONSTRUCCIÓN DE REDES SOCIALES

La construcción de redes sociales profesionales comienza en la Facultad de Derecho, ya que los estudiantes de cada año llevan a cabo los mismos estudios durante varios años. Esto les ofrece la oportunidad de conocer a una diversidad de estudiantes y profesores y, eventualmente, de escoger un círculo de amigos cercanos. La construcción de un grupo de amigos (o eventualmente de una camarilla) sigue las reglas culturales de la amistad en México, así como las tendencias psicológicas particulares de las personas participantes. Podría decirse que la Facultad ofrece un *curriculum* oculto, complementario del formal, que enseña cómo hacer amigos y solicitar sus servicios.

Smith aconsejaba a los jóvenes políticos (de la época) hacer todos los amigos que pudiera, “sobre todo entre sus superiores. Esto es crucial porque los empleos se distribuyen con base en un criterio personal. Los contactos adquiridos en la UNAM, si es que los tiene, pueden convertirse en

²³ Soberanes (1993b, p. 171).

puertas abiertas de gran utilidad para introducirse en el sistema”.²⁴ Grindel mostró que, en el caso de la Conasupo, ningún funcionario de alto nivel había obtenido su cargo sin algún tipo de presentación o “palanca”, y 80% de los administradores de nivel medio habían obtenido su puesto a través de vínculos personales directos o indirectos.²⁵

De acuerdo con un informante, es a través del ejercicio profesional que el joven abogado aprende a crear redes sociales.

Un abogado necesita ser una persona sociable, con buena educación e interés en la gente, empezando por sus propios clientes, porque en la primera entrevista es muy importante que confíen en el abogado... Tener relaciones es fundamental en todas partes. En los Estados Unidos los abogados también necesitan clientes, y una buena cartera de clientes les da prestigio, y esto se logra principalmente a través de relaciones sociales. Sin embargo, [allá] esto se maneja de manera más discreta, porque, ideológicamente, la sociedad no valora las relaciones personales tanto como las capacidades propias del abogado.

Otro informante señala:

Hacer amigos depende de tu capacidad personal para comunicarte con otros. Si eres una persona violenta, que da de gritos a cualquiera que se ponga en su camino, no lograrás hacer amigos. Así, tu capacidad para hacer amigos es importante. También tus conocimientos y tu educación. La buena educación también es importante, porque puedes ser muy amable y refinado, pero si te conviertes en una verdadera bestia al sentarte a comer, nadie te invitará a un almuerzo de negocios, porque desacreditarías al grupo entero.

(Nótese que los informantes mencionan con frecuencia las comidas de negocios como el sitio para discutir con amplitud los aspectos más importantes de un asunto dado, con abogados, jueces, etcétera.)

Sin embargo, los informantes señalaron su total falta de intenciones prácticas al hacer amigos o al socializar con sus compañeros de clase o colegas, así como también la falta de conciencia en relación con la importancia de las relaciones personales al escoger a sus amistades, aunque eventualmente se conviertan en la base para el intercambio de favores e información relacionados con su ejercicio profesional.

²⁴ Smith (1979, p. 253).

²⁵ Grindel (1977, p. 43).

No creo que nadie se proponga, planeo o programe la necesidad de hacer amigos... No conozco a nadie que piense "Vamos a ver: tengo que hacer tantos amigos, necesito conocer a tantos jueces en seis meses". No creo que nadie se detenga a hacer tales cálculos en relación con una necesidad futura. Es más bien lo contrario: simplemente haces amistades porque te gusta socializar. Quizá (hacen tales cálculos) los abogados que quieren entrar en la política, los que usualmente tratan de agradar a todos, organizar a la gente, etcétera.

Otra fuente de capital relacional son los profesores con los cuales los alumnos llevan sus cursos y con quienes trabajan en la elaboración de sus tesis profesionales. Como lo señalamos en el apartado sobre las carreras de vida dentro de la Universidad, los estudiantes son introducidos al mercado de trabajo por sus profesores. Esto es particularmente cierto en el caso de la carrera académica, pero los profesores también reclutan ayudantes para sus despachos particulares, o incluso para el servicio público y los equipos tecnocráticos.

Las relaciones familiares son también una fuente importante de capital social. Un estudio previo²⁶ mostró que la unidad básica de la solidaridad es el grupo familiar trigeracional, lo cual da por resultado una red muy amplia de parentesco para la mayoría de los individuos. En este conjunto de personas, un abogado puede tener acceso a una variedad de personas relacionadas con necesidades específicas. De hecho, los despachos familiares son normalmente la extensión de un abogado particular a cuyo despacho se incorporaron eventualmente los hijos y sobrinos. Los estudios de Smith y Camp sobre las elites políticas y técnicas también muestran la importancia que tienen las relaciones familiares en la política mexicana.²⁷

Finalmente, otra fuente de redes (aunque originalmente no esté relacionada con el ejercicio profesional) son las amistades: amigos de la familia, vecinos, compañeros de la escuela, cuates, socios de clubes, etcétera, quienes, eventualmente serán también de utilidad para el profesionista.

VIII. RECLUTAMIENTO EN EL MERCADO DE TRABAJO

El reclutamiento en el mercado de trabajo está relacionado directamente con el origen social de los estudiantes y con las carreras de vida que éstos

²⁶ Adler Lomnitz y Pérez Lizaur (1987).

²⁷ Camp (1976, pp. 75-78), Smith (1979, p. 254).

escogen. Si bien la Universidad Nacional está abierta a todas las clases sociales (véanse las tablas 3 y 6, *supra*), los estudiantes empiezan a diferenciarse desde el principio, formando grupos con base en la clase social, el color de la piel, la escuela preparatoria en la que estudiaron, etcétera. (Un estudiante de la Facultad de Derecho hablaba de la separación entre la “gente bonita” y los “feos”). Ésta es la instancia inicial en que se determina el futuro profesional de los estudiantes. En estas primeras etapas, los profesores también empiezan a detectar cuáles estudiantes en particular reclutarán cuando haga falta.

Un profesor identificó tres distintos niveles de estudiantes, relacionando su origen social con sus oportunidades profesionales:

En la UNAM, hablamos de estudiantes que vienen por lo general de las clases medias bajas, los que esperan lograr una fuerte movilidad hacia arriba en comparación con sus propios padres, pero que solamente van a ser capaces de alcanzar ciertas posiciones limitadas... porque carecen de las relaciones necesarias para tener acceso a los grandes negocios o a los niveles medios y superiores de la administración pública.

Y agrega:

Muchos estudiantes escogen el derecho como carrera con la esperanza de que un título universitario los salve, a ellos y sus familias, de la pobreza, o incluso los lleve a la silla presidencial. El estudiante termina sus estudios y se da cuenta que no conoce a nadie que pueda darle asuntos o un empleo... ¿Qué puede esperar de un vendedor de fruta, de un chofer de taxi o de un portero? Ese es su medio... Así, si no tienes relaciones, no conseguirás trabajo... y el estudiante termina con un empleo menor en el sector público... Tendrían que conocer gente de un nivel social diferente para aspirar a un trabajo o ingresos superiores...

Luego viene un segundo nivel de estudiantes, cuyas relaciones sociales son mejores, como también son mayores sus oportunidades de trabajo. Se trata de jóvenes de clase media que tienen mejores contactos y relaciones, y que por tanto pueden trabajar en despachos familiares, o abrir pequeños despachos que trabajen para compañías y bancos, ya sea haciendo consultoría o manejando litigios, en un estatus de nivel medio.

En el tercer nivel están los estudiantes de clase media alta (que en su mayoría estudian en universidades privadas, y un grupo muy pequeño en la UNAM). A

través de sus amistades y parientes en sitios prominentes, ingresan directamente en los grandes despachos y corporaciones, aquellos que llevan litigios o proporcionan consultoría de importancia, reciben los asuntos que generan los mayores ingresos, etcétera. Las grandes empresas contratan a estos despachos para fines de consultoría y de administración de negocios importantes... como lo hacen los despachos de consultoría internacionales que tratan con negocios totalmente diferentes y grandes cantidades de dinero.

Otro informante describe la importancia de las redes sociales en los primeros pasos de la vida profesional:

Creo que las relaciones humanas son siempre importantes en todo sentido. Son necesarias porque el joven abogado que está iniciando su ejercicio profesional y no tiene relaciones sociales que puedan proporcionarle asuntos no encontrará trabajo y terminará en empleos menores, quizá como último secretario de un tribunal, o revisando documentación en una oficina pública, y ahí es donde se quedará. A fin de establecerte, necesitas asuntos, y si no los hay, tienes que conseguir un trabajo en un despacho o en el gobierno, y para ello también necesitas conocer gente... Una vez que consigues tu primer asunto (que algún conocido te proporcionó) y que lo resuelves, puedes empezar a recibir más asuntos. Y entonces, si tienes suficientes relaciones porque estás bien conectado socialmente (tus padres o amigos), tendrás fácil acceso a los asuntos sencillos, pero tendrás que probar que eres capaz.

Para los estudiantes que carecen de relaciones sociales adecuadas, es más sencillo ingresar en los niveles bajos de la administración pública. De hecho, esto es lo que representa la movilidad social para ellos:

En la universidad tendrán compañeros cuyos padres pueden ser empleados públicos o líderes sindicales, o un profesor con el que se llevan bien, quien al mismo tiempo puede ser un servidor público. Así, puede ser más sencillo obtener esta clase de empleos en la Universidad. En este país el mayor empleador es el gobierno, y si eres un empleado público, tienes un ingreso constante, seguridad social y servicios de salud, una pensión. Así, para la gente que no tiene nada, es ideal.

La vía normal para que los estudiantes ingresen en el aparato del Estado es a través del servicio social, pero también hay estudiantes con relaciones en los niveles altos de la administración pública que serán reclutados directamente por dicho aparato a un alto nivel.

Los estudiantes de las clases bajas encuentran sus oportunidades reducidas por su “inadecuada” red social, muchas veces a pesar de sus capacidades personales. En palabras de otro informante:

Un estudiante de clase media baja puede convertirse en un buen abogado (si estudia mucho), pero a causa de su falta de contactos tendrá que limitarse a los asuntos poco importantes y un cierto nivel de actividades burocráticas. Un estudiante de una universidad privada puede ser un abogado mediocre, pero en virtud de su familia y sus amistades, puede tener acceso a mejores niveles de empleo y de ejercicio profesional.

En el mercado de trabajo privado, las relaciones sociales también desempeñan un papel crucial. Por ejemplo, los estudiantes pueden empezar cobrando cuentas para los amigos de la familia, o como empleados en notarías y despachos. En relación con la práctica profesional en los tribunales, un informante señalaba:

El litigio no está incluido en el plan de estudios formal de la universidad. Por lo regular, los estudiantes empiezan a trabajar (en ocasiones varios años antes de terminar sus estudios) en un despacho como ayudantes de un abogado, que empieza a enseñarte: te enseña cómo estar en contacto con los tribunales, cómo pedir documentos, cómo redactar tu primer escrito.

Su acceso al despacho se realiza ya sea a través de sus profesores o de las redes sociales familiares.

En el caso de una estudiante de una universidad privada, su primer trabajo fue en un despacho particular, cuando uno de sus profesores la envió con uno de sus amigos:

Tuve una entrevista con uno de los socios del despacho, quien me envió a resolver problemas por mi cuenta (obtener un acuerdo en tribunales), para lo cual no tenía autorización oficial. Tuve suerte de que haya sido hombre el encargado, pues al ver cuán contrariada estaba yo por no poder obtener copia del acuerdo, me permitió sacar una.

La misma informante también llevaba asuntos litigiosos por su cuenta:

Mi primer jefe me dio un asunto para litigarlo yo sola por mi cuenta, un asunto de expropiación de terrenos... Aprendí mucho y logré ganar el asunto sola. Esa

persona fue generosa en concederme sus conocimientos a través de sus consejos, y también me dio confianza.

El socio principal de una gran corporación internacional describe sus políticas de reclutamiento de la siguiente manera:

Acostumbrábamos reclutar estudiantes de la UNAM. Ahora los mejores vienen del ITAM (una universidad privada). Recibimos a diez estudiantes del segundo año hasta que son pasantes. Después de tres años, cuando obtengan su título, decidimos si los queremos. Por lo regular sólo se queda uno. El principal problema que tenemos en el reclutamiento de jóvenes abogados es su formación y educación. Necesitamos abogados inteligentes, multilingües y transculturales. Un abogado puramente mexicano que no entiende lo que desean los extranjeros no nos sirve. Y por lo común la UNAM no ofrece ese tipo de educación. Terminamos seleccionando jóvenes que, debido a sus antecedentes familiares y experiencia, conocen idiomas y comprenden no sólo lo que significa ser mexicano, sino también el punto de vista del extranjero.

Si bien un alto porcentaje de abogados particulares ha estudiado en la UNAM, las universidades privadas (que tienen un especial interés en mejorar sus escuelas de derecho) han estado reclutando estudiantes de familias de clase alta, los que terminan por trabajar con las empresas privadas y no con el gobierno.

La tabla 12 nos da una idea de la distribución ocupacional de los egresados de la carrera de derecho, aunque no distingue entre los sectores público y privado.

Podemos señalar que los trabajadores agrícolas, inspectores y supervisores; artesanos y obreros; asistentes y similares; choferes de transportes, trabajadores domésticos, guardias y veladores —que en conjunto son el 7.2% del total— claramente representan a la clase trabajadora. También podríamos suponer que los maestros, funcionarios públicos y empleados de oficina —41%— trabajan en el sector público como burócratas. La categoría laboral más amplia, la de “profesionistas” —equivalente al ejercicio profesional liberal— puede aplicarse a cualquiera de los sectores, y lo mismo es válido para la categoría de “técnico”.

Tabla 12. Distribución ocupacional de los egresados de la carrera de derecho (1990)

<i>Ocupación</i>	<i>Número</i>	<i>%</i>
Profesional	61 048	51.3
Técnica	1 880	1.6
Docente	7 993	6.7
Artes	954	0.8
Funcionarios públicos o directores	14 550	12.2
Agricultura	943	0.8
Inspección y supervisión	633	0.5
Artesanos y obreros	1 052	0.9
Operadores de maquinaria	224	0.2
Asistentes y similares	174	0.1
Transporte/choferes	711	0.6
Trabajo de oficina	20 335	17.1
Comercio y ventas	5 457	4.6
Agente viajero	434	0.4
Empleo doméstico	13	0.01
Supervisión	623	0.5
Servicios de resguardo y protección	970	0.8
No especificada	970	0.8
Total	118 964	100

FUENTE: Nieto (1997), elaborada con base en los datos del XI Censo General de Población.

NOTA: 1.1% está empleado en el sector primario, mientras que el 89.5% lo está en el sector terciario. 15% gana más de diez veces el salario mínimo.

IX. LA IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES SOCIALES EN EL EJERCICIO PROFESIONAL ORDINARIO

Las relaciones sociales son particularmente importantes en el ejercicio profesional del derecho en virtud de que, precisamente, se trata de un campo que tiene que ver con las personas y sus relaciones. Después de los parientes, los amigos son particularmente importantes.

Las relaciones son vitales porque nos permiten avanzar en muchas cosas. No es lo mismo acercarse a una persona desconocida para pedirle algo (aun si eso es legal) que hacerlo con una referencia personal, que son fundamentales en Mé-

xico. Quizá no debiera ser así, pero las referencias personales son las llaves que abren cualquier puerta. En realidad esto tiene consecuencias negativas, porque tiene por efecto el hecho de que muchas personas que no son capaces obtengan puestos con capacidad de decisión.

Eventualmente, durante sus carreras, los compañeros que siguen diferentes caminos o que entran en distintos niveles de la administración pueden llegar a necesitar de la ayuda de sus compañeros de clase para resolver un problema en particular. Por ejemplo, un litigante particular puede darse cuenta que el agente del Ministerio Público (usualmente un abogado de bajo nivel que proviene también de la clase baja) que tiene información sobre el asunto en el que está trabajando resulta ser un antiguo compañero de sus tiempos en la Facultad. Tal persona es activada entonces como un recurso social importante. “Con relaciones sociales, las puertas se abren. Pero las relaciones solas no podrán sostenerte en tu trabajo sino que será tu capacidad de resolver positivamente los asuntos la que te mantendrá andando”.

Las redes sociales son necesarias en todos los aspectos del ejercicio profesional del derecho. Primeramente, todos los asuntos implican más de una especialidad, y por ello un abogado tendrá que consultar a otros especialistas.

Un divorcio, por ejemplo —dice un informante— puede tener consecuencias fiscales, o bien la pareja puede decidir donar una propiedad a sus hijos, y dicha donación podría estar exenta de impuestos, o el divorcio podría complicarse por el hecho de que el marido golpeó a su mujer y la envió al hospital, y eso tiene consecuencias penales. Tienes que conocer a la gente implicada en esos tipos de asuntos para poder resolverlos... Luego, uno necesita tener buenas relaciones con las autoridades, porque eso puede ayudar a facilitar el trabajo. Es lo que te permitirá resolver el asunto más rápidamente, o te dará una oportunidad de hablar con él [el juez]... No es una buena idea tener una mala relación con un juez.

“Si uno conoce a un juez y ha sido su amigo desde la infancia”, nos dijo otro informante, “resulta más fácil, dentro del marco de la amistad, invitarlo a comer y explicarle con detalles el asunto. Esto no se considera corrupción, sino amistad”.

Es bien sabido que los abogados de bajo nivel que se ocupan de asuntos pequeños dependen más de sus redes sociales que del conocimiento técnico.

co para resolver problemas. Sin embargo, el uso de redes también es extremadamente importante entre los abogados de elite. De acuerdo con un abogado empresarial, por ejemplo, los despachos extranjeros subcontratan con despachos mexicanos porque aquéllos carecen de los contactos sociales o políticos y no saben cómo hacer negocios en México. En México, el *know how* social es casi tan importante como el *know who* (“saber quién”) social.

Aquí los negocios se hacen de manera diferente. Necesitas saber con quién tratar; conocer la solidez moral de un socio potencial... Si vas a hacer negocios con el gobierno, necesitas saber cómo actúa el gobierno... En México existe la corrupción política, pero en forma de contactos sociales. Si tienes a un amigo que es amigo de un funcionario de gobierno que toma las decisiones en relación con los contratos, es posible que obtengas el contrato... Pero eso no puedes hacerlo con los clientes extranjeros, pues si te sorprenden, harán un gran escándalo.

X. TRANSACCIONES INFORMALES

En México, se considera una práctica normal dar pequeñas “remuneraciones” o “mordidas” a los empleados públicos (personal administrativo, secretarías, etcétera), que están mal pagados, para que aceleren los trámites. Estas propinas o gratificaciones no se consideran corrupción, pero es importante saber cómo ofrecerlas y cuánto ofrecer. “Puesto que hay una larga cola para conseguir copias, es de ayuda darle una propina al empleado para que se apure con las tuyas”. Una de las prácticas más comunes, antes de que se impusieran recientemente restricciones en los tribunales, era la pérdida del expediente por los empleados, de modo que el cliente propio tuviera más tiempo para completar un trámite.

Según la opinión pública, el pago de grandes sumas a los actores políticos constituía una práctica común. Pero ahora las cosas han cambiado, según un abogado empresarial:

Antes tenías que saber cómo darle un millón de dólares a un político... Ahora tienes que saber cómo “venderle” tu producto o convencerlo de tu proyecto con razones, como las ventajas políticas y económicas de la entrada de una gran empresa productiva en el país. Una de las funciones del despacho es contribuir al éxito del proyecto de la manera más transparente posible.

También existen prácticas de corrupción más flagrantes —pagos informales por un servicio legal— que requieren obedecer ciertas formalidades y cierto *know how*, en especial saber a qué jueces es posible acercarse en estos términos. Todos los jueces tienen su reputación y se sabe quiénes están dispuestos a aceptar un pago por sus favores.

Por tanto, la cuestión de la ética profesional se vuelve compleja. Un buen abogado es el que gana el asunto para su cliente. Esto tiene dos implicaciones morales para el litigante: en primer lugar, no tiene que cuestionarse si el cliente tiene la razón o no. El abogado está moralmente “ciego”, en el sentido de que podría estar ayudando al mal a triunfar. En segundo término, dada la prioridad mencionada, el abogado puede considerar justificable el recurso de las prácticas no éticas, como el soborno o el favoritismo, por mencionar las más comunes. Los despachos importantes de alto nivel pueden impedir que sus abogados en lo individual recurran directamente a estas prácticas, contratando profesionistas *ad hoc* de bajo nivel (llamados “coyotes”). Pero en lo relativo a las relaciones sociales, la pregunta es ¿debemos considerar el uso de relaciones sociales como una práctica corrupta, considerando que por no recurrir a ellas, el cliente puede perder su caso frente a un profesionistas menos “escrupuloso”?

Al preguntar a un informante —un jurista académico— si la palabra “honestidad” se aplica a los abogados, contestó:

Por definición, no lo creo. ¿Cuál es el papel del abogado? Defender a su cliente. Por un lado, el derecho es un corpus que ha de ser interpretado. No es un corpus dogmático. Y cada lado lo interpreta a su conveniencia, para el correcto beneficio de su cliente. Un buen abogado es el que sabe cómo presentar un buen argumento jurídico, a fin de convencer al juez que la interpretación que está proponiendo es la interpretación [correcta]. Por tanto, hablar de honestidad es muy relativo, pues depende del lado que yo esté. Desde un punto de vista operativo, siempre existirá el problema de la argumentación contradictoria. Esa es la esencia de este negocio. Así, pues, ¿cómo estableces tu prestigio profesional? Cuando eres un buen argumentador, haces un trabajo serio, eres convincente y obtienes resultados eficientes... Muchos abogados no saben cómo defender un asunto y tratan de arreglar todo bajo la mesa. Eso significa que hay una diferencia entre los buenos abogados y los abogados corruptos, que son los que ganan sus asuntos con un montón de dinero. En otras palabras, el buen abogado es el que puede ganar los asuntos con una buena argumentación.

Esta cita muestra la ambigüedad que existe en el ejercicio de la profesión jurídica en todo el mundo. Ser un buen abogado implica defender el interés del cliente, aun cuando éste, desde un punto de vista estrictamente jurídico, sea culpable o no tenga la razón. Los abogados claramente son capaces de distinguir cuándo están haciéndolo a través de prácticas corruptas (sobornos) y cuándo su éxito se debe al conocimiento y la capacidad de argumentación. Lo que es menos evidente es el juicio que sus pares hacen del uso del capital social (relaciones). No encontramos una actitud clara respecto de esta cuestión. Este hecho nos hace pensar que hay una visión más tolerante hacia la práctica que, después de todo, se basa en un sistema moral diferente: la lealtad hacia los parientes y amigos.

XI. LA APERTURA DEL EJERCICIO PROFESIONAL INTERNACIONAL EN MÉXICO: CAMBIOS Y NUEVAS GENERACIONES

México cerró sus puertas al derecho internacional después de la Revolución de 1910. Durante el proceso revolucionario se desarrollaron dos corrientes de pensamiento. Una era una ideología teórica nacionalista que defendía el aislamiento del país para concentrarse en los valores nacionales. Al cerrar el sistema jurídico territorial mexicano, los asuntos se resolverían únicamente mediante la aplicación del derecho mexicano. Como ejemplo, la nacionalización de la industria petrolera se llevó a cabo mediante una ley expedida especialmente para tal fin. La segunda corriente era una actitud pragmática por parte de los gobernantes del país, quienes se daban cuenta de que México tenía que responder a las reclamaciones de las compañías extranjeras por los daños que había causado el proceso revolucionario, especialmente cuando empezaron a involucrarse países como Estados Unidos, Holanda e Inglaterra. A consecuencia de esto se crearon las comisiones mixtas de reclamaciones internacionales. Estas dos corrientes, la teórica y la pragmática, mantuvieron aislado al sistema jurídico mexicano hasta 1975. Durante ese tiempo, los gobiernos posrevolucionarios no quisieron participar en el juego internacional y convertirse en objeto de crítica. En respuesta, México fue el último país latinoamericano en aceptar el ejercicio del derecho internacional privado, con excepción de unos cuantos despachos internacionales establecidos en el país para dar asesoría a las empresas extranjeras sobre cómo invertir en México (de acuerdo con el derecho mexicano).

En 1975 México participó por primera vez en una conferencia sobre derecho internacional privado, que incluía contratos internacionales, asuntos de familia (matrimonios, adopciones, etcétera) e incluso derecho penal internacional. En consecuencia, México ratificó por primera vez ocho convenciones internacionales sobre asuntos de derecho privado. En 1985 México se adhirió al GATT y en 1986 se inició la apertura económica. Como ejemplo de los resultados y la velocidad de este proceso de apertura, observamos que antes de 1978 México sólo había ratificado dos convenciones sobre derecho internacional privado, y que desde entonces se han ratificado cincuenta. Esta explosión implica la integración de México al contexto internacional en el campo de la práctica jurídica. Junto con esto, muchos grandes despachos mexicanos han empezado a participar en la práctica internacional, no sólo en cuestiones de inversiones extranjeras, sino también en cuanto a los aspectos jurídicos de la exportación (que ha crecido considerablemente), sobre todo en el área de los contratos. “Los operadores comerciales mexicanos están exportando cada día más y necesitan saber cómo hacerlo, qué clase de contratos tienen que celebrar. Los contratos tienen que incluir cláusulas arbitrales no dirigidas a los tribunales mexicanos, sino sometidas a los foros comerciales internacionales”.

La formación de los abogados en la Universidad Nacional siguió la original ideología nacionalista posrevolucionaria. El propósito del régimen era la modernización del país dando apoyo a un proyecto de industrialización nacional (sustitución de importaciones) centrado en las ciudades. Este proyecto promovía la movilidad social y la creación de una nueva clase media, a través de un gran esfuerzo educativo y la creación de empleos para ésta tanto en la industria como en el aparato del Estado. Éste era visto no sólo como un agente para organizar a la sociedad, sino también como un mercado de empleos para la clase media relacionados con las políticas sociales, como la educación, la salud, etcétera, lo cual contribuyó a incrementar especialmente el mercado de trabajo para los estudiantes y egresados de las universidades.

La introducción de políticas neoliberales en los ochenta, la admisión del país en el mercado internacional y la reducción del aparato del Estado, han tenido un claro efecto sobre las clases medias educadas y sobre las empresas familiares anteriormente protegidas. Un nuevo grupo de tecnócratas (conocidos como los “técnicos”) ha surgido y se ha apoderado de las posiciones de elite en el aparato estatal. Al mismo tiempo, dicho aparato ha ce-

rrado sus puertas a los profesionistas tradicionales de clase media, y ha creado una división entre éstos (formados en las universidades públicas, según se ha expuesto más arriba) y el nuevo grupo “globalizado-transnacionalizado”, que representa a despachos que se han asociado con instituciones financieras de inversionistas extranjeros.²⁸ Más aún, se empezó a sentir en las instituciones gubernamentales la necesidad de contar con jóvenes abogados con una formación técnica. Estos abogados están confrontando a los abogados tradicionales, quienes tenían el monopolio del campo de actividades profesionales privadas y ahora se sienten amenazados por esta nueva clase de abogados técnicos. Los abogados tradicionales también se sienten amenazados por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y por la posibilidad de que los despachos estadounidenses, junto con los nuevos abogados mexicanos, compitan por los clientes extranjeros y ganen.

Una de las primeras manifestaciones del proceso actual de globalización que se está apoderando de todo el mundo es la apertura de los mercados internacionales. Esta circunstancia ha fomentado la necesidad de contar con nuevos conocimientos técnicos en varias profesiones. Actualmente, se requiere mayor saber tecnológico para complementar o apoyar la administración política de los países. En el caso de México, carreras como economía y derecho son objeto de nuevas demandas, debido a factores del tipo TLCAN y la reciente apertura de la profesión jurídica. Así, con la introducción de nuevos valores y conocimientos, las diferentes profesiones han sido afectadas internamente, al mismo tiempo que las mentalidades tradicionales siguen dominando a la mayoría del gremio.

Cuando los miembros de las elites políticas eran abogados, se entendían entre sí, porque habían sido formados en una misma concepción del uso del derecho, así como de su valor simbólico y político. Cuando llegaron los economistas con el deseo de cambiar el modelo económico, lo primero con lo que se encontraron fue a los abogados que les decían todo el tiempo “esto no se puede hacer porque no lo permite la Constitución”. Los economistas dijeron “por supuesto que se puede hacer”; no ven que el derecho sea un valor esencial, sino un valor instrumental. Algunos abogados de la nueva clase empezaron a ver el derecho sin tabúes y sin secretos, sino de un modo diferente. Y esta es una nueva elite que viene con el cambio generacional, desde hace unos diez años.

²⁸ López-Ayllón (1997).

Un informante que defiende la nueva mentalidad nos dijo:

Cuando uno vive en un sistema económico cerrado, como nosotros anteriormente, no hay mucha necesidad de tener comunicación con el mundo exterior, y particularmente comunicación jurídica. Teníamos un sistema jurídico completamente cerrado, impermeable y autosuficiente. En el momento que se produjo la apertura, algunos sectores de la profesión jurídica introdujeron nuevos elementos y expectativas, nuevas prácticas relacionadas con los nuevos usos sociales del derecho. De este modo se produjo un cambio. Al menos en los sectores que tienen más contacto con el mundo exterior, ha habido una modificación progresiva de las prácticas profesionales: el ejercicio profesional del derecho se está haciendo más técnico y menos relacional. Antes, dicho ejercicio se basaba fundamentalmente en las relaciones sociales. El elemento técnico era importante, pero mucho más importantes eran las relaciones (personales): ¿qué amigos tengo en el gobierno? ¿Quién va a ser el juez? Hoy, al menos en ciertos sectores, el ejercicio profesional empieza a funcionar de manera diferente, porque la actividad tiene que ser regulada por normas técnicas. En algunos sectores, como en los de inversión, contratos, finanzas, comercio, aduanas, en otras palabras, todos los sectores relacionados con la apertura, la función del derecho tuvo que cambiar, en relación al ejercicio profesional; se requirieron abogados más técnicos que fundaran su actuación menos en las relaciones y más en los conocimientos.

En consecuencia, hay una nueva generación de abogados, con edades entre los 28 y 40 años, que ya sienten la necesidad de ser formados de un modo que difiere radicalmente del de generaciones anteriores. Esto ha introducido un elemento de lucha en el campo jurídico, en el cual los abogados tradicionales (egresados en su mayoría de la UNAM) se sienten desplazados por los jóvenes técnicos que tienen nuevas ideas y conceptos. Típicamente, estos jóvenes abogados no han estudiado en la UNAM, sino en tres pequeñas universidades privadas (Escuela Libre de Derecho, ITAM y Universidad Iberoamericana).

Así, la Facultad de Derecho de la UNAM, que continúa teniendo la matrícula más grande del país, está perdiendo terreno en la formación de las nuevas elites, en particular, de la elite tecnocrática del Estado. En consecuencia, hay un desplazamiento de estudiantes que potencialmente son de alto nivel, de la UNAM hacia dos o tres pequeñas universidades privadas. Si bien la mayoría de las redes orientadas a la carrera política todavía se están desarrollando en la UNAM, las redes de la elite tecnocrática están sien-

do creadas en unas cuantas universidades privadas. Los egresados de estas universidades, que alguna vez eran reclutados casi en exclusiva por el mercado, ahora también lo están siendo en el sector público. Los egresados de la Escuela Libre de Derecho, por ejemplo, tomaron el control del Banco de México y desde ahí se trasladaron a los departamentos jurídicos de la Secretaría de Hacienda y otras dependencias clave en el aparato del Estado. En otras palabras: ahora, las redes tecnocráticas están siendo creadas en su mayoría, en las universidades privadas. Los nuevos abogados se caracterizan no sólo por su preparación formal, sino también por su origen social y sus redes personales. De hecho, la pequeña minoría de egresados de la UNAM que pertenecen a esta nueva elite lo son porque comparten el mismo origen social y las mismas redes sociales que los miembros de las universidades privadas.

Los estudiantes del tipo tecnocrático —los que han estudiado en universidades privadas, provienen de las clases medias altas, y han viajado al exterior para especializarse— obtienen cargos de alto nivel sin necesidad de escalar el circuito burocrático. Ingresan en el aparato estatal a través de otro tipo de redes, creadas fundamentalmente durante sus estudios de posgrado en las universidades de los Estados Unidos.²⁹ Un joven economista que carece de redes políticas pero que debe su alta posición a sus conocimientos técnicos, traerá por su parte a los abogados y economistas de las otras redes. Lo que está buscando es gente que sea capaz técnicamente, de rápido aprendizaje, que hable inglés y no esté gravada por compromisos políticos. Como consecuencia, surge una nueva elite de jóvenes técnicos que es independiente del aparato político tradicional.

Estos grupos técnicos tienden a politizarse, debido a que, por su función y posición en el gobierno, tienen que ganar el apoyo de otros grupos políticos. Sin embargo, en virtud de sus propias características personales y sociales, lo usual es que sus miembros no aspiren a permanecer en el sector público por el resto de sus vidas. Al haber estudiado en los Estados Unidos, han adquirido conocimientos que les permiten entrar tanto en la esfera pública como en la privada. En otras palabras: un joven abogado que ha realizado estudios de posgrado en el exterior puede ser reclutado a través de diversas redes para ocupar directamente una posición tecnocrática de alto nivel, prestar por varios años sus servicios técnicos, y por último regresar al ejercicio profesional privado.

²⁹ Adler Lomnitz y Morán (1976).

Un informante concluye:

El abogado mexicano se ha americanizado, es decir, se ha internacionalizado... Esto implica aprender inglés, conocer los términos jurídicos en inglés y poseer una educación más cosmopolita. En consecuencia, los estudiantes de la UNAM se están quedando rezagados, cubriendo los campos nacionales, particularmente como servidores públicos, y como profesionistas liberales en despachos individuales o familiares.

XII. CONCLUSIONES

En este artículo hemos tratado de describir el aspecto relacional tradicional del ejercicio profesional del derecho en México, tal como está incorporado en sus configuraciones culturales. Hemos tratado de mostrar de qué modo el éxito del profesionista depende no sólo de sus conocimientos formales sobre el derecho, sino, en buena medida, de lo que llamamos su capacidad “informal” de construir nuevas redes sociales de intercambio. Los intercambios de favores se basan en la reciprocidad y el patronazgo entre familiares, conocidos y amigos, lo mismo que en el conocimiento cultural de cómo dar ciertos pagos (corrupción) para obtener los servicios que se requieren y concluir exitosamente un asunto.

Es importante subrayar el hecho de que el uso de relaciones sociales (contactos) se considera un aspecto informal del ejercicio profesional del derecho y que generalmente se acepta como necesario, pues se critica mucho menos que las prácticas de mercado corruptas, cuya existencia todos reconocen con vergüenza. La aceptación de esto se debe en parte al hecho de que la ética del abogado se basa en su lealtad al cliente, lo que puede justificar el uso de prácticas sociales a fin de resolver favorablemente un asunto. Más aún, las redes sociales de intercambio encuentran aceptación también, porque funcionan a través de una moral más profunda, la que defiende las lealtades primarias a los parientes y amigos frente a las reglas burocráticas impersonales. Así, es la lealtad profesional del abogado hacia el cliente, junto con las lealtades personales de otros hacia el abogado, las que permiten el intercambio informal de favores.

Tradicionalmente, en su mayoría los abogados en México se formaban en la Universidad Nacional. Durante la mayor parte del siglo XX concentraron su ejercicio profesional en una serie de funciones dentro de un sistema cerrado caracterizado por su ideología nacionalista. Durante los años

de su formación, todos los estudiantes de la UNAM cursaban (y siguen cursando) esencialmente el mismo plan de estudios, a fin de aprender los principios formales del derecho mexicano. Al mismo tiempo, fuera de los salones de clases, aprenden las prácticas personales informales, como la construcción y el uso de las relaciones sociales. Las tres formas de intercambio de Polanyi son el fundamento de estas prácticas informales: la reciprocidad entre iguales, la redistribución dentro de las relaciones verticales entre patrones y clientes, y finalmente, el intercambio de mercado. Los egresados de la carrera de derecho son reclutados en el sistema de acuerdo con su nivel socioeconómico y sus redes sociales dentro de los niveles y sectores que componen a la nación mexicana (sectores público, privado y laboral). El hecho de que hayan compartido la misma formación le permite a cada abogado tener contactos con otros abogados que estén trabajando en diferentes niveles y sectores de la sociedad. El intercambio de favores entre los egresados de las universidades privadas y los de la UNAM es muy raro, a menos que se encuentren relacionados personalmente por parentesco o de alguna otra manera.

En las últimas décadas han empezado a producirse muchos cambios en el país, tanto en lo interno como por efecto de las tendencias globales. México ha abierto sus fronteras y una “nueva modernidad” está emergiendo.³⁰ En el campo jurídico han tenido lugar cambios especialmente importantes, al grado que López Ayllón los llama una “revolución silenciosa”. Esto se refleja en el surgimiento de una nueva elite técnico-jurídica, vinculada cercanamente al surgimiento de una elite de economistas, que está desplazando a la elite política tradicional que se había formado en la UNAM.

Cada vez hay mayor demanda de técnicos jurídicos altamente especializados. Esta nueva especie de abogado tiene que ser más cosmopolita y estar más abierta al mundo exterior; tiene que hablar inglés y entender otros sistemas jurídicos; requiere de conocimientos técnicos especializados particularmente en las áreas de comercio internacional, como la inversión, los contratos internacionales, las finanzas, las prácticas comerciales, las aduanas, etcétera. Esta nueva elite está siendo preparada en dos o tres universidades privadas, en las que se matriculan los estudiantes de las clases medias altas. Gracias a sus propios antecedentes, estos estudiantes poseen una educación cosmopolita, vienen de escuelas secundarias y preparatorias bilingües, han viajado al extranjero desde que son adolescentes, etcétera. Las

³⁰ López Ayllón (1997, p. 317).

universidades privadas han introducido varios cursos en economía y administración de empresas en sus planes de estudio, con la idea de preparar a sus egresados específicamente para el ejercicio profesional privado. Sin embargo, resulta irónico que estos mismos egresados, después de pasar un periodo de formación altamente especializada en universidades exclusivas del extranjero, forman la elite tecnocrática que actualmente gobierna al país. Así, como lo han señalado Dezalay y Garth, la apertura del mercado ha producido una cierta convergencia de las dos elites tradicionalmente separadas, la privada y la pública. Sin embargo, después de algún tiempo, estos tecnócratas de alto nivel tienden a abandonar la administración pública y regresar al ejercicio profesional privado.

Si bien los miembros de esta nueva elite requieren conocimientos técnicos especializados para el ejercicio profesional (en especial los que trabajan en el área del derecho internacional), también continúan necesitando el uso de las redes sociales, a fin de obtener posiciones y desempeñarse exitosamente en ellas. Es obvio que estas redes no son las tradicionales formadas por los compañeros y profesores de la UNAM, sino las establecidas con sus compañeros en el extranjero. El apodo de los “Chicago boys” ejemplifica este fenómeno de la formación de camarillas entre los latinoamericanos que han estudiado en ciertas universidades de los Estados Unidos. Debido a que son una elite, el uso que hacen de las redes corresponde a un intercambio de alto nivel de información y servicios.

¿Qué tanto alcance tienen estos cambios en el ejercicio profesional en relación con todos los miembros de la profesión? Creemos que el proceso de la globalización, que en el caso de México ha traído las políticas económicas neoliberales (incluyendo la privatización y la reducción del aparato del Estado), ha tenido un efecto negativo en la situación económica de las nuevas y crecientes clases medias.³¹ En consecuencia, en México se están produciendo en la actualidad cambios políticos profundos, cambios que, si bien son positivos desde un punto de vista democrático (por ejemplo, las elecciones de 1994 y 1997), implican el cuestionamiento de las mismas políticas económicas neoliberales que han producido la actual crisis para la mayoría de la población. Los sectores de clase media, que en este caso están representados por la mayoría de los abogados egresados de la UNAM, son precisamente los que están defendiendo sus intereses tradicionales de clase frente al grupo “moderno” de abogados de elite con educación

³¹ García Salord (1997), Adler Lomnitz y Melnik (1991).

técnica, los que en su mayoría provienen de familias acomodadas y universidades privadas.

En conclusión, estamos de acuerdo con Dezalay y Garth en que esta nueva situación está borrando las fronteras entre las elites pública y privada, en la medida que los abogados particulares están siendo reclutados para ocupar altos puestos en el Estado, pero eventualmente regresan al ejercicio profesional privado. Al mismo tiempo, estos cambios han producido una nueva división entre los abogados nacionalistas tradicionales de la clase media y la nueva elite tecnocrática. Esta nueva elite funda su práctica profesional en un conocimiento estricto del derecho y en el conocimiento técnico en economía y administración de empresas. Por el otro lado, los abogados tradicionales fundan su ejercicio profesional no sólo en su conocimiento del derecho mexicano, sino en los medios informales que complementan sus capacidades a través de la administración tradicional de las relaciones sociales. En ambos casos se necesita la combinación del conocimiento técnico formal con las habilidades para sostener y usar las relaciones sociales, pero en proporciones diferentes. Asimismo, el conocimiento formal de cada grupo es de naturaleza diferente: uno se basa en la Constitución nacional de México, el otro, en las prácticas internacionales. Finalmente, sus redes sociales no sólo se basan en relaciones diferentes a las tradicionales en cuanto a clase social sino que incluyen también nuevas redes globalizadas.