

Rogelio Pérez Perdomo\*

[ *Universidad Metropolitana, Caracas, Venezuela,*  
rperez@unimet.edu.ve ]

## Educación Jurídica, Abogados y Globalización en América Latina



The changes that have occurred in the practice of law in a globalized world are cause for concern. This is not due to the growing number of attorneys, but to the disparities in the education and skills that they receive and possess. This suggests that the profession will continue to be stratified, as the best-prepared will represent the wealthiest and the least-prepared will represent the poorest, whose access to adequate technical assistance will be limited.

Los cambios sociales afectan la manera en que vivimos y trabajamos. Por esto obligan a repensar las ocupaciones y profesiones. El ejemplo del arriero es mi preferido. En el siglo XIX fueron muy importantes en materia de comunicaciones. Era una ocupación que requería el conocimiento de los caminos y cómo podían ser afectados por las lluvias, de veterinaria para cuidar las mulas, habilidad para disponer las cargas y una inversión considerable. Los trenes, aviones y el transporte automotor hicieron desaparecer la ocupación. Uno puede sonreír porque estamos hablando de abogados, que parecen inmunes a esos cambios. ¿No los había en Roma, en la Edad Media y en el siglo de oro español?

Respondamos desde ya que a pesar del nombre tal vez no haya demasiada similitud entre un abogado bogotano o caraqueño de 2005 y Mucius Scaevola. Se puede afirmar con seguridad que fueron educados de manera muy distinta, que tienen concepciones del Derecho distintas, que atienden asuntos bastante diferentes y quienes están en relación con ellos esperan cosas distintas de ellos. También

encontraremos enormes diferencias entre nuestro contemporáneo y un abogado bogotano de un siglo atrás. Su saber y su quehacer social son diferentes, aunque pueden haber estudiado en la misma universidad. Por esto creo que es legítimo que nos preguntemos cómo está cambiando la profesión jurídica en nuestra propia época, en la cual consideramos que el cambio social ocurre muy rápidamente.

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

\* En este trabajo hemos reducido cifras y citas al mínimo. Para un aparato de apoyo detallado remitirse a Pérez Perdomo (2004) y Pérez Perdomo & Friedman (2003).

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

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

Miremos ahora el espacio de trabajo. Los jóvenes abogados de hoy tienden a ser más nómadas y muchos han dejado de tener “oficina” o “bufete”. Cuando esas oficinas existen pueden causar el disgusto de abogados de otra época. Hacia 1980, tuve el honor de entrevistar a Luis Loreto, uno de los más distinguidos juristas venezolanos del siglo XX (Pérez Perdomo, 1981). Había nacido en 1899 y comenzó a ejercer la profesión de abogado en la década de 1920. Cuando lo entrevisté se quejaba de los nuevos abogados y sus oficinas. Había algo erróneo en ellas. Demasiado iluminadas, con muebles livianos, inclusive con música ambiental. A su juicio, todo esto le quitaba carácter al ejercicio de la abogacía. Él echaba de menos las ofici-

nas más penumbrosas, silenciosas, con muebles de cuero, pesados y oscuros. Esto era parte de la solemnidad de una oficina de abogado. Mencionó que cuando comenzó a ejercer la abogacía ya no se seguía el consejo de Osorio, de tener la oficina en su casa para que los clientes apreciaran que el abogado era el jefe de un hogar establecido, un verdadero *pater* familia. Muchos de los jóvenes abogados de hoy, al menos en Buenos Aires y Caracas, tampoco tienen oficina pero no reciben en su casa y no tienen que mostrarse como *pater* (o *mater*) familia para inspirar la confianza del cliente. Los valores de la profesionalidad son otros y la manera para generar la confianza del cliente tiene mecanismos sociales distintos a los propuestos por Osorio o por Loreto. En este trabajo vamos a analizar esos cambios valorativos, pero conviene referirse primero a algunos aspectos demográficos.

### ¿Demasiados abogados?

Hacia 1800, en las distintas capitales de lo que hoy es América Latina, existía la queja persistente de que había demasiados abogados. En la Audiencia de Santa Fé de Bogotá había unos 140; en la de Caracas, un centenar (Pérez Perdomo, 2004, cuadro 2-1). Hemos hecho el cálculo para el total de la América Latina y hemos estimado que había unos diez por 100.000 habitantes. Pero se estimaba que era un exceso. El número de abogados en toda América Latina era probablemente menor al de sacerdotes, monjes y monjas en la ciudad de México. Nadie se quejaba de que había demasiada gente ocupada de rezar y de asuntos religiosos. Esta es una observación para mostrar que la percepción de que hay muchos o pocos no tiene relación con el número sino con la percepción de utilidad social.

Si miramos las cifras de abogados en la última mitad del siglo XX (ver cuadro 1) constatamos un incremento realmente gigantesco. Brasil tiene aproximadamente medio millón, México 200.000 y al menos dos países sobrepasan los 100.000. El crecimiento ha sido muy rápido. De unos 30 abogados por 100.000 probablemente nos acerquemos a la cifra de 200 por 100.000. En consecuencia, la primera constatación es que no es una profesión en peligro de desaparecer, como la de arriero o de secretaria. Si cada vez hay más abogados, claramente es una profesión en expansión.

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

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

Cuadro N°1

| Número de abogados en algunos países de América Latina |                 |                      |
|--|-----------------|----------------------|
| País y año   | Número abogados | Abogados/ 100.000 h. |
| Argentina 2001   | 128.000         | 345                  |
| Brasil 1950  | 15.666          | 30                   |
| Brasil 1960  | 30.066          | 42                   |
| Brasil 1970  | 37.710          | 41                   |
| Brasil 1980  | 85.716          | 72                   |
| Brasil 1991  | 148.871         | 101                  |
| Colombia 2000  | 112.000         | 254                  |
| Costa Rica 1950 ©                                      | 467             | 54                   |
| Costa Rica 1960 ©                                      | 682             | 55                   |
| Costa Rica 1970 ©                                      | 968             | 57                   |
| Costa Rica 1980  | 1.700           | 75                   |
| Costa Rica 1990  | 4.400           | 157                  |
| Costa Rica 2000  | 10.800          | 309                  |
| Chile 1950 ©   | 1.475           | 24                   |
| Chile 1960 ©   | 2.602           | 34                   |
| Chile 1970 ©   | 4.306           | 44                   |
| Chile 1982   | 6.546           | 58                   |
| Chile 1992   | 9.308           | 70                   |
| Chile 2000   | 11.400          | 75                   |
| Ecuador 1991   | 9.350           | 85                   |
| México 1960  | 8.426           | 24                   |
| México 1970  | 14.669          | 30                   |
| México 1990  | 141.539         | 174                  |
| México 1998  | 200.000         | 208                  |
| Perú 1950 ©  | 1.970           | 23                   |
| Perú 1960 ©  | 2.960           | 30                   |
| Perú 1970 ©  | 4.080           | 32                   |
| Venezuela 1950   | 2.087           | 41                   |
| Venezuela 1961   | 4.256           | 57                   |
| Venezuela 1971   | 8.102           | 76                   |
| Venezuela 1981   | 16.045          | 111                  |
| Venezuela 1990   | 31.350          | 159                  |
| Venezuela 2000   | 70.000          | 290                  |

FUENTES: © Merryman et al. (1979). ARGENTINA: Bergoglio, 2003. BRASIL 1950, 1960, 1970, 1980: Falcão, 1984. BRASIL 1991: Junqueira, 2003. COLOMBIA 2000: Fuentes, 2003. CHILE 1982, 1992, 2000: De la Maza, 2001. COSTA RICA 1980, 1990 y 2000, registro de abogados reportado por A.Chirinos, Escuela de la Judicatura. ECUADOR: Chinchilla & Schodt, 1993. MÉXICO 1960, 1970: estimación a partir de Lorey (1992:91-92). MÉXICO 1990: López-Ayllón & Fix Fierro, 2003. MÉXICO 1998: Estimación a partir de los datos de 1990 y de Lomnitz & Salazar, 2002. VENEZUELA, Pérez Perdomo, 1981, 1996, 2004.

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

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

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

Desde 1950 hasta la década de 1980 los países de América Latina estaban embarcados en las llamadas políticas de desarrollo. El propósito era el crecimiento económico y para ello el Estado asumía un papel de promotor, de motor, de ese desarrollo. Es la etapa conocida como el Estado intervencionista, en la cual asumió muchas tareas sociales. Ese Estado necesitó de una gran cantidad de funcionarios y los abogados estuvieron allí para responder a esa necesidad. ¿Por qué los abogados?

La tradición del siglo XIX hacía que los abogados fueran los funcionarios, “las huestes del Estado” (Gaitán Bohórquez, 2002). Ellos tenían el saber político y administrativo por excelencia. El Derecho era las “ciencias políticas”. Los abogados, que venían de las elites sociales, ocupaban los altos cargos. El ejercicio de la profesión no era sino una etapa en la cual el abogado esperaba hasta que se lo llamaba a ejercer un alto cargo público. Por supuesto, los cargos públicos de poca monta no eran aceptables por los abogados, por su alta posición social. La expansión del Estado desde mediados del siglo XX coincidió con la expansión de la educación jurídica y, en cierta forma, la retroalimentó. Los abogados consiguieron trabajo, y en la medida en que hubo cada vez mayor número, ocuparon progresivamente cargos de menor importancia. Naturalmente esto es una hipótesis. Para comprobarla necesitaríamos de cifras sobre cuántos abogados formaban parte del Estado y censos de abogados que muestren cuál era la ocupación de éstos.

La hipótesis no requiere que la mayor parte de los abogados estuvieran empleados en la función pública. De hecho, la profesión de abogado floreció. Hubo cada vez más gestiones que hacer ante la administración o los organismos regulatorios del Estado, y los abogados eran los intermediarios más apropiados para esas gestiones. Las escuelas de Derecho establecían las redes interpersonales que facilitaban la relación entre los abogados en el ejercicio de la profesión y los abogados en la función pública. Por eso era tan importante (o útil) ser profesor en una escuela de Derecho. La posibilidad de expandir el círculo de sus relaciones era mayor.

Esta situación no iba sin tensiones importantes. Falcao (1979) observó una tensión importante entre lo que llamó los ideales y las prácticas. El punto es que los abogados se formaban para ejercer una profesión liberal y buena parte de ellos eran funcionarios. Se pensaban a sí mismos como litigantes y quienes ejercían se ocupaban sobre todo como intermediarios ante los distintos organismos del Estado.

Los abogados intelectualmente exigentes o en el tope de la profesión no estaban demasiado felices con lo que veían. Es cierto que el Estado desarrollista requería muchos abogados para espesar sus huestes, pero en el tope había otros profesionales porque los abogados no estaban preparados para esas posiciones que requerían conocimientos substanciales de planificación, estadística y disciplina por el estilo. Los economistas y otros profesionales empezaron a tomar importancia y los abogados que aspiraban a esos cargos dirigentes del Estado empezaron a ver una crisis en la profesión. Existía el riesgo de que el abogado ocupara una posición secundaria en la sociedad. Esa fue la percepción de crisis de la profesión y el esfuerzo de cambiar la educación jurídica para hacerla más interdisciplinaria y más centrada en casos. Santiago Dantas (1955) fue probablemente el primer proponente de estas ideas y las conferencias de las escuelas de Derecho, iniciadas en los 60s, y el llamado movimiento de Derecho y desarrollo en los 70s fueron sus expresiones colectivas más importantes.

La mayor parte de los abogados y profesores de Derecho no tenían esa percepción de crisis. Las funciones que estaban desempeñando los abogados no requerían demasiado conocimiento de Derecho, conocimientos de otras disciplinas, ni grandes habilidades analíticas. Los profesores y las escuelas estaban relativamente contentos con lo que hacían.

Muy perceptivamente Lynch (1981) atribuye a estas condiciones el rechazo que encontraron las ideas innovadoras en Colombia en la década de 1970. Esto parece igualmente cierto para Brasil, Chile, Venezuela, Perú, Costa Rica, que fueron los países donde hubo un esfuerzo de reforma de la educación jurídica en esa época.

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

**La gran pregunta es si el mundo globalizado en que estamos comenzando a vivir requerirá menos abogados.**

Cuadro N°2

| Estudiantes de Derecho en América Latina |                           |                              |                                |
|--|---------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| País y Año                               | Nº estudiantes de Derecho | % estudiantes universitarios | Estudiantes Derecho /100.000h. |
| Argentina 1970                           | 29.045                    | 13,2                         | 124                            |
| Argentina 1998                           | 163.881                   | 14,7                         | 453                            |
| Brasil 1961                              | 23.519                    | 23,7                         | 25                             |
| Brasil 1965 (a)                          | 33.402                    | 21,5                         | 41                             |
| Brasil 1994 (a)                          | 190.712                   | 11,5                         | 122                            |
| Brasil 1998                              | 292.728                   | 14,1                         | 183                            |
| Colombia 1950 (b)                        | 1.985                     | 20,5                         | 18                             |
| Colombia 1965 (a)                        | 5.274                     | 11,9                         | 29                             |
| Colombia 1996 (a)                        | 66.778                    | 14                           | 187                            |
| Costa Rica 1950 (b)                      | 205                       | 13,3                         | 24                             |
| Costa Rica 1965 (a)                      | 328                       | 4,5                          | 22                             |
| Costa Rica 1994 (a)                      | 4.262                     | 5,4                          | 125                            |
| Chile 1950 (b)                           | 2.284                     | 20,4                         | 19                             |
| Chile 1965 (a)                           | 3.431                     | 7,9                          | 39                             |
| Chile 1996 (a)                           | 17.462                    | 6,4                          | 122                            |
| Chile 2000                               | 24.478                    | 5,4                          | 163                            |
| Ecuador 1965 (a)                         | 1.706                     | 12,1                         | 34                             |
| Ecuador 1991 (a)                         | 16.903                    | 8,1                          | 170                            |
| México 1965 (a)                          | 16.808                    | 12,6                         | 42                             |
| México 1979                              | 57.973                    | 8,3                          | 89                             |
| México 2001                              | 190.338                   | 11,9                         | 198                            |
| Perú 1950 (b)                            | 1.392                     | 8,7                          | 18                             |
| Perú 1965 (a)                            | 4.624                     | 5,8                          | 40                             |
| Perú 1991 (a)                            | 43.715                    | 9,2                          | 198                            |
| Perú 2000                                | 41.192                    | 9,7                          | 150?                           |
| Venezuela 1950                           | 1000                      | 13,5                         | 53                             |
| Venezuela 1966 (a)                       | 6.766                     | 12,6                         | 78                             |
| Venezuela 1980                           | 15.567                    | 7,3                          | 103                            |
| Venezuela 2000                           | 40.000                    | 7,4                          | 160                            |

FUENTES: (a) UNESCO, Statistical Yearbook 1973 y 1997. (b) J.H.Merryman et al., 1979. ARGENTINA: Bergoglio, 2003. BRASIL 1961: Falcão, 1984. BRASIL 1998: Junqueira, 2003. CHILE 2000: Persico, 2001:43. MÉXICO 1979, 2000: Fix-Fierro & López Ayllón, 2003. PERÚ 2000: González, 2003. VENEZUELA 1950: Pérez Perdomo, 1981. VENEZUELA 1980 y 2000: Pérez Perdomo, 2004.

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

empresas del Estado, pero las administraciones regionales y municipales se han fortalecido tanto en sus competencias como en sus recursos. Esto requiere de personal y aun cuando los abogados tienen una creciente competencia de otras profesiones, no hay por qué pensar que serán descartados. El hecho de que las administraciones regionales y municipales hayan cobrado mayor autonomía y haya más empresas privadas que prestan servicios públicos, ha incrementado la potencialidad de conflicto y la necesidad de regulación. Se supone que los aboga-

dos han sido entrenados para conocer las reglas, negociar y resolver conflictos. Su asesoría y actividad es fundamental en la marcha de un Estado descentralizado. Se supone también que las empresas privadas necesitarán más abogados que nunca para manejarse en este nuevo universo que ofrece más oportunidades pero también más regulaciones y más responsabilidades. En otras palabras, la demanda de abogados ha crecido recientemente y hay motivos para pensar que seguirá creciendo en los próximos años, al menos en los países donde la opción no sea una revolución antiglobalizadora.

**...la demanda de abogados ha crecido recientemente y hay motivos para pensar que seguirá creciendo en los próximos años...**

Nuestro análisis ha sido estructural. Hemos destacado cambios en el Estado y en las organizaciones sociales. Pero tal vez más importante es el análisis cultural: los cambios en las actitudes y opiniones de las personas. Nunca como antes las personas se han sentido más dispuestas a afirmar sus derechos individuales. A la vez, nos sentimos víctimas. Si algo ha salido mal, no nos quedamos lamentándonos de la mala suerte o la aceptamos como castigo divino. Hacemos a otros responsables y reclamamos (Friedman, 1985, 1999). Friedman hace su análisis para los Estados Unidos y los países desarrollados. En una perspectiva algo distinta García de La Cruz Herrero (1999) lo hace para España. Encuentro que en líneas generales, América Latina puede ser incluida.

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

### **Los conocimientos, las cualidades y las destrezas de los abogados**

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

época se destacaban como virtudes la elocuencia, el lenguaje florido, las altas cualidades éticas, la pertenencia a una familia respetable y el vestir atildado.

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

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

El saber o conocimiento de los abogados es lo más familiar. Las escuelas de Derecho se han dedicado a transmitírselo a los estudiantes. Conocer el Derecho se ha asociado con conocer las reglas y los principios del Derecho. En la medida que los sistemas jurídicos se hicieron más complejos, las escuelas de Derecho fueron aumentando el número de materias o asignaturas. El currículo de Derecho tiende a ser una larga lista de materias como Derecho civil, constitucional, penal, administrativo, laboral, fiscal. Lo característico de este saber jurídico es preceder: la legislación cambia lo mismo que los criterios jurisprudenciales y doctrinales. Un abogado que no esté atento a estos cambios o sepa recu-

perar ese conocimiento cuando lo necesite, pierde su saber en relativamente pocos años. Y sin embargo, las escuelas de Derecho están más interesadas en transmitir el conocimiento que en entrenar en cómo buscarlo.

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

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

El criterio jurídico, por lo contrario, parece que se refiere a la persuasión. Quien tiene tal criterio sabe escoger las premisas y desarrollar a partir de ellas una argumentación sólida y clara. Quien no tiene criterio jurídico se enreda en el análisis de reglas y su argumento termina siendo débil, a pesar de que pueda tener un gran conocimiento de las reglas y la literatura jurídica. Traducido al lenguaje de los educadores de hoy, el criterio jurídico es una destreza en el razonamiento asociada a la formulación y resolución de problemas. No viene en el código genético sino que se puede adquirir con un entrenamiento específico.

**Lo característico de este saber jurídico es perecedero: la legislación cambia lo mismo que los criterios jurisprudenciales y doctrinales. Un abogado que no esté atento a estos cambios o sepa recuperar ese conocimiento cuando lo necesite, pierde su saber en relativamente pocos años. Y sin embargo, las escuelas de Derecho están más interesadas en transmitir el conocimiento que en entrenar en cómo buscarlo.**

Nuestras escuelas de Derecho prestaron poca atención a estos temas. Se contentaron con transmitir cada vez más conocimientos. No es una sorpresa que las escuelas que se han replanteado la formación de

los abogados y no han sido temerosas en innovar presten gran atención a las actividades dirigidas a la adquisición de destrezas y cualidades.

Otro aspecto a señalar es el carácter fundamentalmente nacional del conocimiento jurídico, como transmitido por las escuelas de Derecho tradicionales. Esto tiene que ver con la asociación que se produjo desde el siglo XIX entre el Derecho y el Estado nacional: el Derecho fue pensado como la legislación nacional. Por eso los estudios jurídicos se hicieron nacionales. No había sido así antes. Hasta el siglo XVIII el eje de los estudios jurídicos estaba constituido por el Derecho romano y el canónico,

y no había ningún obstáculo gnoseológico de estudiar en Italia para ejercer el Derecho en España. A partir de la consolidación de los Derechos nacionales y de haber centrado la educación jurídica en el Derecho nacional, la disciplina jurídica tuvo fronteras. Esto significa que un abogado formado en Venezuela conoce bastante bien el Derecho venezolano, en el mejor de los casos, y puede sentirse razonablemente preparado para ejercer el Derecho en Venezuela, aunque temeroso de las sorpresas que le puede deparar la práctica. Si decide ir a Colombia o a México, la mayor parte de su conocimiento jurídico desaparece.

Hasta el siglo XVIII los abogados aprendían relativamente poco Derecho, pero se entrenaban en argumentar y discutir. La *questio* y la disputa, métodos educativos que venían de la Edad Media, todavía se usaban en las universidades latinoamericanas en los primeros años del siglo XIX (Pérez Perdomo, 1981, 2002). En esa época se pasó a la explicación del profesor (o clase magistral) que resultaba más apropiada para transmitir información sobre reglas y principios jurídicos. El eje fue enseñar las reglas del Derecho nacional o patrio.

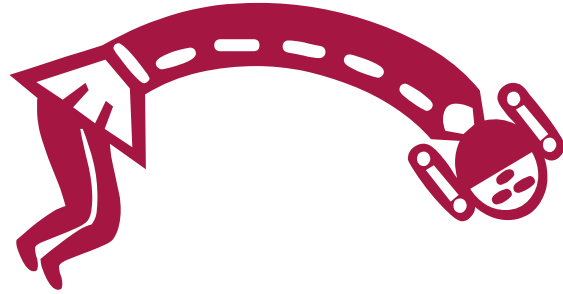
Otra fue la historia en los Estados Unidos. Cada Estado ha tenido siempre su propio Derecho, pero las escuelas de Derecho que se formaron no intentaron enseñar el Derecho de un Estado en particular. Harvard no se propuso enseñar el Derecho de Massachussets, ni Stanford el de California. El entrenamiento consistió en cómo plantearse los problemas, buscar las reglas y principios que son apli-

cables y cómo manejarse para resolver el problema. La clase magistral no se apoderó del salón de clase. Cuando en la década de 1970 los latinoamericanos que comenzaron a abogar por la educación interdisciplinaria y por métodos distintos a la clase del profesor, se los acusó de querer importar los métodos propios de los Estados Unidos, ajenos a nuestra tradición romanista. Los acusadores ciertamente no conocían la historia de la educación jurídica en la América Latina. Se amparaban en una tradición sin sospechar siquiera que ésta era muy reciente.

Cuando observamos la práctica de la abogacía de los negocios en nuestros días en nuestros propios países de América Latina notamos que los negocios son crecientemente internacionales. Ponen en contacto proveedores y clientes de distintos continentes y culturas, y naturalmente abogados de distintas naciones. Algunos se preguntan si ha surgido una cultura tercera, si podemos designarla así, que sería el Derecho de los negocios internacionales (la nueva *lex mercatoria*). Un Derecho y una cultura del *global village*. La respuesta provisoria es un débil “tal vez”. Gessner (1996, 1998), que ha estudiado las relaciones jurídicas transfronterizas, encuentra que los Derechos nacionales siguen siendo muy importantes. El asunto va más allá del Derecho. Se requiere conocer culturas jurídicas de otros países para poder entenderse con los abogados y las gentes de otros países.

La literatura sobre negocios internacionales concluye también que las culturas nacionales siguen teniendo importancia. Hay numerosas publicaciones sobre cómo hacer negocios en Japón, China, los Estados Unidos y en nuestros países vecinos, que tratan de prevenir torpezas sociales que pueden arruinar una negociación o una relación de trabajo. Por ejemplo, Granell de Aldaz (1997) estudió los choques culturales de los inversionistas extranjeros que acudieron masivamente a Venezuela a comienzos de la década de 1990. Encontró que no era una cuestión de tradición y lengua: los españoles tenían serias dificultades. Es probable que estuvieran menos acostumbrados a la relación con otras culturas o supusieron que por la larga relación entre España y Venezuela no necesitaban hacer esfuerzos de adaptación. En otras palabras, las relaciones jurídicas y de negocios entre personas de distintas naciones no se hacen sobre la base de una cultura tercera, sino sobre culturas nacionales. Pero se requiere manejarse en esos distintos idiomas culturales para que las relaciones se lleven sin demasiado tropiezo.

También los abogados necesitan adaptarse a este mundo con más relaciones transfronterizas y con más contactos entre Derechos y culturas jurídicas.



El estudio de los abogados del petróleo en Venezuela mostró el escepticismo de estos abogados sobre la nueva *lex mercatoria*, pero también mostró que no se limitan al Derecho nacional. Cuando ninguna de las partes es lo suficientemente fuerte para imponer su propio Derecho y los tribunales de su país, deben ponerse de acuerdo sobre cuál es el Derecho a aplicar. Hacen una especie de *shopping* de Derechos nacionales. Por ejemplo, cuando hay que escoger un derecho marítimo aceptable para partes de distintos países se escoge el Derecho marítimo inglés; o para asuntos corporativos se prefiere el Derecho de Delaware. Como jurisdicción, frecuentemente se escoge el arbitraje, sometiéndose a las reglas de la corte de arbitraje de París, o se prefiere una institución estatal como los tribunales de Nueva York. Por supuesto, se supone que los abogados están conscientes de las cualidades de uno y otro Derecho y tienden a escoger unos pocos entre varios.

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

Miremos algunos casos: los abogados de Enron han sido severamente criticados por no haber advertido que se estaban cometiendo ilegalidades y se estaba defraudando a los inversionistas. Por el contrario, una joven abogada de Stanford es presentada como



el ejemplo a seguir porque, llamada a asesorar una empresa, percibió que los números no cuadraban, llamó a reuniones de emergencia a los directivos, contribuyó al diseño de los correctivos y preparó las comunicaciones con los organismos de regulación para ponerlos en conocimiento de lo encontrado y de las medidas tomadas (Rabinovitz, 2003). Para actuar de esa manera, el abogado no sólo debe conocer bien el Derecho. Tiene que conocer de los negocios que asesora y tener una sensibilidad ética para actuar de la manera más correcta. Son ejemplos tomados de los Estados Unidos, pero son perfectamente válidos para los abogados latinoamericanos.

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

### El blue de la estratificación

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

Por otra parte, es innegable que los negocios son crecientemente internacionales. Sobre todo, que los negocios más importantes lo son. Los abogados que atienden esta clientela y este tipo de negocios necesitan algo más que la educación estrechamente nacional y centrada en el conocimiento de reglas provista por la mayor parte de las escuelas de Derecho de América Latina. La expansión de la educación universitaria ha permitido la creación de escuelas innovadoras que buscan formar abogados para las necesidades de la sociedad globalizada. La tendencia es que estas escuelas sean parte de univer-

sidades o entes educativos privados, pero al menos hay una excepción: los estudios jurídicos en el CIDE de México, que tiene financiamiento federal. CIDE es una sigla por Centro de Investigaciones sobre el Desarrollo Económico. Esto da una pista de dónde viene la preocupación. Así han aparecido escuelas de Derecho que han desechado el modelo tradicional y están haciendo innovaciones importantes para proveer a los estudiantes con los conocimientos, las destrezas y cualidades que requiere el abogado globalizado.

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

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

Como existe una fuerte demanda estudiantil para estudiar Derecho, hay empresarios inescrupulosos de la educación que han formado escuelas de Derecho con el menor esfuerzo posible y sin ninguna atención por la calidad académica. En contrapartida, el estudiante puede ser retribuido con una cierta garantía de que obtendrá su titulación en el tiempo estipulado, sin que importe demasiado el esfuerzo. En toda América Latina han proliferado las llamadas escuelas de galpón o de garaje. Basta un galpón para poner salones de clase y contratar unos cuantos profesores a los que se les paga por hora

para tener una escuela de Derecho. Es una educación barata pero que puede dar un beneficio económico al empresario. El producto es un abogado mal equipado. Los egresados de estas escuelas prácticamente están excluidos de la entrada a los segmentos más apetecidos de la profesión jurídica y sólo unos pocos pueden superar el *handicap* gracias a una inteligencia o habilidad poco comunes. Estas escuelas son fábricas de ilusiones (Junqueira, 1999). En algunos casos, son verdaderos fraudes a los estudiantes y a sus familias.

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

En términos prácticos esto implica que la profesión de abogado será cada vez más estratificada. Ya lo está. Hay abogados de negocios con clientes que generan un flujo grande de asuntos y que tienen enormes ingresos y prestigio social. Hay abogados con enorme prestigio profesional porque son particularmente hábiles como litigantes o conocen muy bien un campo del Derecho. Hay abogados reconocidos por su carrera en la función pública, y los hay académicos, reconocidos como profesores o por sus publicaciones. Hay quienes están en una carrera judicial o en la burocracia del sistema jurídico. Hay abogados que ocupan cargos en una burocracia sin que pueda decirse que ejercen profesionalmente el Derecho (aunque los conocimientos jurídicos les sean útiles). Y hay abogados que tienen que arreglárselas para sobrevivir. Todo hace pensar que vamos en la dirección de incrementar las diferencias. ¿Qué determina la pertenencia a un estrato u otro? ¿Debemos preocuparnos por la situación?

Esas son nuestras dos preguntas finales. La respuesta a la primera es empírica y podemos tener hipótesis contrapuesta. Una hipótesis sería que la pertenencia a un estrato u otro de la profesión está determinado por la proveniencia social del abogado. La opuesta diría que la escuela de Derecho en donde haga los estudios será la variable principal. Naturalmente, siempre es posible que la provenien-

cia social determine, al menos parcialmente, el ingreso a una escuela u otra. Pero, en definitiva, la respuesta sólo la puede dar la investigación, el estudio detenido de la biografía colectiva de los abogados que componen los distintos estratos. Hasta donde he podido averiguar esas investigaciones todavía no se han hecho. Mi hipótesis preferida es que las escuelas de Derecho importan en la carrera posterior y este trabajo ofrece el fundamento teórico para esa hipótesis.

La respuesta a la última pregunta es que tenemos todos los motivos para preocuparnos. En términos de análisis social, la situación implica que los abogados mejor preparados asisten y van a continuar asistiendo a los actores sociales con más poder económico y político. Los abogados peor preparados y que tienen más dificultades para el ingreso en el mercado profesional, asistirán a los clientes socialmente más vulnerables, prestándoles pésimos servicios y sobreexplotándolos. Es algo estructural como lo ha mostrado muy bien uno de los artículos clásicos de la sociología jurídica (Galanter, 1974). Pero esto no implica que no podamos hacer nada. Quienes tenemos tareas en la formación de aboga-

dos, tenemos que diseñar los mecanismos para que las personas socialmente desfavorecidas puedan disponer de servicios jurídicos que puedan realmente ayudarlos. Y para que los abogados que van a atender clientes poderosos, tengan una conciencia social que les permita, desde las posiciones que van a ocupar, tener sensibilidad respecto de la situación y los problemas de los excluidos y los explotados.

Es una enorme responsabilidad. ■

**En términos prácticos esto implica que la profesión de abogado será cada vez más estratificada.**

## Referencias

- Bergoglio, María Inés, *Las facultades de derecho argentinas. Entre las tradiciones y los esfuerzos de cambio*, paper presentado en el Seminario Enseñado Direito. Itaipava, febrero (Instituto de Direito e Sociedade), 2003
- Chinchilla, Laura & D.Schodt, *The administration of justice in Ecuador*. Miami. Florida International University, 1993.
- Dantas, San Tiago, "A educação jurídica e a crise brasileira" *Revista Forense*, 159, 1955
- De la Maza, Iñigo, *Lawyers: From the state to the market*. Tesis para JSM. Stanford Program for International Legal Studies, 2001
- Falcão, Joaquim, "Lawyers in Brazil: Ideals and praxis". *International Journal of the Sociology of Law*, 7, 1979.

- Falcão, Joaquim, *Os advogados. Ensino jurídico e mercado de trabalho*. Recife. Fundação Joaquim Nabuco y Editora Massangana, 1984
- Fix-Fierro, Héctor & Sergio López-Aiyllón, *La educación jurídica en México: un panorama general*, paper presentado en el Seminario Ensino do Direito. Itaipava, febrero (Instituto de Direito e Sociedade), 2003.
- Fuentes Hernández, Alfredo, *Educación legal y educación superior en Colombia: Tendencias recientes 1990-2002*, paper presentado en el Seminario Ensino do Direito. Itaipava, febrero (Instituto de Direito e Sociedade), 2003.
- Gaitán Bohórquez, Julio, *Huestes de Estado. La formación universitaria de los juristas en los comienzos del estado colombiano*. Bogotá. Universidad del Rosario, 2002.
- Galanter, Marc, “Why the ‘haves’ come out ahead: Speculations in the limits of legal change”, *Law and Society Review*, 9, 1974
- García de La Cruz Herrero, Juan José, “La cultura de la reclamación como indicador de desarrollo democrático: tres perspectivas de análisis”. *Politeia* 22, 1999.
- Gessner, Volkmar, “The institutional framework of cross-border interactions”. En V.Gessner (ed): *Foreign courts: Civil litigation in foreign cultures*. Aldershot. Dartmouth, 1996
- Gessner, Volkmar, “Globalization and legal certainty” En V.Gessner & A.C.Budak (eds): *Emerging legal certainty: empirical studies on the globalization of law*. Aldershot. Dartmouth, 1998.
- González, Gorki, *La enseñanza del derecho en el Perú en la actualidad: cambios, resistencias y continuidades*, paper presentado en el Seminario Ensino do Direito. Itaipava, febrero (Instituto de Direito e Sociedade), 2003.
- Granell de Aldaz, Elena, *Éxito gerencial y cultura: retos y oportunidades en Venezuela*. Caracas. Ediciones IESA, 1997.
- Junqueira, Eliane, *Facultades de direito o fábricas de ilusões?* Rio de Janeiro. IDES & Letra Capital Editora, 1999.
- Junqueira, Eliane, “Brasil: Obstáculos en el camino de una justicia total”. En L.Friedman, R.Pérez-Perdomo & Héctor Fix-Fierro (eds): *Culturas jurídicas latinas de Europa y América en tiempos de globalización*. México. Universidad Nacional Autónoma de México, 2003.
- Lorey, David, *The rise of the professions in twentieth-century Mexico. University graduates and occupational change since 1929*. Los Angeles. University of California, 1992.
- Lomnitz, Larissa & R.Salazar, “Cultural elements in the practice of law in Mexico. Informal networks in formal systems”. En Dezalay & Garth (eds), 2002.
- Lynch, Dennis O., *Legal roles in Colombia*. Uppsala, Scandinavian Institute for African Studies. New York, International Center for Law in Development, 1981.
- Merryman, John, D.Clark & L.Friedman, *Law and social change in Mediterranean Europe and Latin America: A handbook of legal and social indicators*. Stanford. Stanford Law School, 1979.
- Pérez Perdomo, Rogelio, *Los abogados en Venezuela*. Caracas. Monte Ávila, 1981.
- Pérez Perdomo, Rogelio, *Los abogados de América Latina. Una introducción histórica*. Bogotá. Universidad Externado de Colombia, 2004.
- Pérez Perdomo, Rogelio, *La educación jurídica en Venezuela 1960-2002: Expansión, conservatismo y diferenciación*, paper presentado en el Seminario Ensino do Direito. Itaipava, febrero (Instituto de Direito e Sociedade), 2005.
- Persico, Pablo, *Informe sobre la educación superior en Chile. Análisis de tendencias de la última década*. Santiago. Corporación de Promoción Universitaria, 2001.
- Rabinovitz, Jonathan, “Speaking truth to fraud/ Nikki Locker”. *Stanford Lawyer*. Summer, 2003.

