

ECUADOR

Debate

CONSEJO EDITORIAL

José Sánchez-Parga, Alberto Acosta, José Laso Ribadeneira,
Simón Espinosa, Diego Cornejo Menacho, Manuel Chiriboga,
Fredy Rivera Vélez, Marco Romero.

Director: Francisco Rhon Dávila. Director Ejecutivo del CAAP
Primer Director: José Sánchez Parga. 1982-1991
Editor: Hernán Ibarra Crespo
Asistente General: Margarita Guachamín

REVISTA ESPECIALIZADA EN CIENCIAS SOCIALES

Publicación periódica que aparece tres veces al año. Los artículos y estudios impresos son canalizados a través de la Dirección y de los miembros del Consejo Editorial. Las opiniones, comentarios y análisis expresados en nuestras páginas son de exclusiva responsabilidad de quien los suscribe y no, necesariamente, de ECUADOR DEBATE.

© **ECUADOR DEBATE. CENTRO ANDINO DE ACCION POPULAR**

Se autoriza la reproducción total y parcial de nuestra información, siempre y cuando se cite expresamente como fuente a ECUADOR DEBATE.

SUSCRIPCIONES

Valor anual, tres números:

EXTERIOR: US\$ 45

ECUADOR: US\$ 15,50

EJEMPLAR SUELTO: EXTERIOR US\$. 15

EJEMPLAR SUELTO: ECUADOR US\$ 5,50

ECUADOR DEBATE

Apartado Aéreo 17-15-173B, Quito-Ecuador

Tel: 2522763 . Fax: (5932) 2568452

E-mail: caaporg.ec@uio.satnet.net

Redacción: Diego Martín de Utreras 733 y Selva Alegre, Quito.

PORTADA

PuntoyMagenta

DIAGRAMACION

Martha Vinuesa

IMPRESION

Albazu Offset



ISSN-1012-1498

ECUADOR DEBATE 83

Quito-Ecuador, Agosto del 2011

PRESENTACION / 3-6

COYUNTURA

Diálogo sobre la coyuntura / 7-24

Conflictividad socio-política Marzo-Junio 2011 / 25-34

TEMA CENTRAL

Independencia Judicial y derechos en Ecuador

Agustín Grijalva / 35-42

Abogados, justicia y poder: una aproximación empírica

Luis Pásara / 43-60

¿Cambio de personas para cambiar la justicia?

Cultura jurídica, neoconstitucionalismo y transformación social

Ramiro Ávila / 61-74

Entre el derecho y la protesta social

Roberto Gargarella / 75-94

Economía y política como determinantes del voto judicial: explorando la toma de decisiones en la Corte Suprema del Ecuador (1993-2009)

Santiago Basabe / 95-108

Cambios en la administración de justicia indígena en Ecuador

después de la Reforma Constitucional de 1998

Solveig Hueber / 109-126

DEBATE AGRARIO-RURAL

La relación del gobierno de Rafael Correa y las bases indígenas: políticas públicas en el medio rural

Luis Tuaza / 127-150

2 Índice

ANÁLISIS

La huelga de los mineros de la Escondida de Agosto de 2006

Francisco Zapata / 151-170

La reforma al mercado de valores (I)

Luis Rosero / 171-186

RESEÑAS

Los trabajos de la memoria / 187-190

Abogados, justicia y poder: una aproximación empírica

Luis Pásara

Se suele pasar por alto el papel que cumplen los abogados en el Sistema de justicia. En los últimos años se ha producido en América Latina un inmenso crecimiento de abogados y estudiantes de derecho, un hecho que no se vincula a un mejor desempeño profesional. Las evidencias encontradas en Perú y México señalan que la oferta profesional se halla estratificada, lo que otorga a los sectores sociales mejor situados una mejor calidad disponible. Es por eso que quienes tienen mayor poder pueden reforzarlo con el concurso de mejores abogados, en tanto que quienes poseen menor poder se hallan desprotegidos en términos de defensa profesional.

Los abogados son materia de chistes con más frecuencia que objeto de estudio. En el caso latinoamericano, los pocos investigadores que estudian la profesión legal han detectado en los últimos años dos tendencias de importancia. De una parte, la calidad de la preparación profesional está decayendo (Pásara 2004, Pérez Perdomo 2006) en la medida en que una ampliación enorme de la oferta universitaria produce niveles de baja exigencia, tanto al reclutar profesores como al aprobar y graduar alumnos. De otra, al compás de la expansión del número de abogados –resultado de la multiplicación de facultades de derecho–, la pro-

fesión atraviesa por un agudo proceso de estratificación (Bergoglio 2005; Bergoglio y Carballo 2005), como resultado del cual un pequeño grupo atiende a los clientes mejor situados en la escala social mientras que el resto de abogados, pertenecientes a niveles decrecientes de preparación y competencia profesionales, ofrecen sus servicios a la mayoría de la población, según tramos de su capacidad de pago.

En el marco creado por estas dos líneas de definición en curso en la profesión de abogado, el presente texto busca preguntarse por el impacto de estos factores en la administración de justicia¹, a partir de la evidencia empírica resultante

1 Si bien la contribución del abogado con la justicia no se limita a su actuación como litigante, ésta es central y, sin embargo, debe reconocerse que, al establecer la conexión, surge una dificultad metodológica: cuál es el peso del litigio en la actividad del abogado. La información disponible al respecto es sumamente limitada. Así, en una encuesta aplicada a una muestra representativa de abogados en la provincia de Bue-

de dos trabajos hechos en México y en Perú.

Al abogado se le caracteriza, en códigos de ética y, en general, en el discurso acerca de la profesión, como un auxiliar de la justicia. En esta dirección incluso se sublima su papel como un defensor de la justicia –“Defenderás causas justas” es el lema del Colegio de Abogados de Lima, por ejemplo–, soslayando el carácter mercantil de la relación profesional-cliente que con frecuencia pone de lado, en los hechos, consideraciones de tipo valorativo. Pero, aun sin introducir el rasero ético en la discusión acerca del quehacer del abogado, cuando se define su papel como un elemento de apoyo de la justicia, se supone que el profesional desarrolla una labor que, en nombre de los intereses del cliente, coadyuva a alcanzar una solución jurídicamente adecuada al conflicto del que se trata.

Hay, pues, en juego, en el trabajo del abogado, una doble lealtad que no siempre es sencillo equilibrar. De una parte, una lealtad con el orden jurídico en el cual ejerce la profesión y que está obli-

gado a defender, incluso bajo juramento formalmente prestado. De otra, una lealtad con su cliente en cuanto es quien, al contratar sus servicios, tiene la legítima expectativa de contar con la mayor diligencia que el profesional es capaz de prestar². A los efectos de este trabajo se pondrá de lado el nada hipotético conflicto entre esas dos lealtades y se concentrará la atención sobre la segunda, que es el punto de conexión entre la práctica profesional y el poder, detentado por quienes están en condiciones de remunerar –de diversas maneras –al profesional por los servicios prestados³.

Acerca de la calidad del servicio profesional

El curso que han tomado tanto la formación como el ejercicio profesionales en América Latina, en los últimos años, parece afectar severamente la lealtad del abogado con el cliente y, en consecuencia, el servicio a la justicia. Aunque el asunto se exhiba ahora de manera especialmente notoria, sus raíces son menos circunstanciales. Alberto Binder (2007)

nos Aires, se encontró que cuatro de cada cinco entrevistados litigaba (Fucito 1997: 60, 67). En las respuestas dadas, en 1994, por abogados afiliados al Colegio de Abogados de Lima en ocasión de concurrir a un acto electoral de la institución, tres de cada cinco encuestados indicaron como primera actividad la dedicación a “los procesos judiciales”, mientras uno de cada cinco la señaló como segunda actividad (Súmar 1997: 139). En suma, la proporción en la provincia de Buenos Aires y en Lima era la misma.

- 2 De hecho, el ciudadano parece asignar un alto valor al abogado en la resolución de un problema. Al preguntarse *¿Qué tan probable es que gane un juicio el que tiene un buen abogado?*, en una encuesta efectuada en el Perú por encargo del Consorcio Justicia Viva, en noviembre de 2005, tres de cada cuatro entrevistados respondieron “probable” o “altamente probable”, en las cuatro ciudades donde se realizó el trabajo de campo: 77% en Lima, 76% en Trujillo, 72% en Huamanga y 67% en Tarapoto.
- 3 Aquéllos situados en la cumbre de la pirámide social están en las mejores condiciones para pagar los servicios profesionales de mejor calidad. En esto, médicos, arquitectos, etc. no son diferentes al abogado cuando trabajan para quienes pueden pagarles. Pero la diferencia estriba en que el servicio profesional que rinde un abogado suele estar directamente vinculado a las formas en las que el cliente ejerce el poder o se relaciona con él.

ha explorado el asunto de un modo particularmente incisivo al examinar la cultura jurídica profesional, “un agregado aluvional de tipo histórico que ha sido producido por la abogacía y, al mismo tiempo, moldea a los abogados”, caracterizado por la debilidad de la ley, que se explica históricamente en la tradición indiana debido a la conjunción de un Estado autoritario que pretende “regular todos los aspectos de la vida social” con la imposibilidad de poner en vigencia la normativa formalmente establecida; el resultado es el acatamiento formal y, al mismo tiempo, la preservación en los hechos de los privilegios que la ley proscribiera. Subraya Binder que “el doble juego constitutivo de la cultura jurídica indiana” aún pervive, manteniendo como su peculiaridad haber construido “un saber escolástico desligado de su efectividad social”. De ese modo, en el caso de la región, la cultura profesional del abogado tiene como eje “el presupuesto de la debilidad selectiva de la ley, manifestado en su aplicación irregular y arbitraria, que contradice el principio de generalidad”. La debilidad selectiva se mantiene a través del conceptualismo, la neutralidad, el formalismo y el ritualismo, herramientas predominantes en el manejo profesional.

En esa cultura jurídica se halla el embrión de un modo de ejercicio profesional, en el que la ley es utilizada de modo tal que, valiéndose de argucias más que de razones, favorezca los intereses –y, en muchas ocasiones, los privilegios– del cliente. Por esta vía, el trabajo profesional interviene directamente sobre las relaciones de poder que, por una circunstancia determinada, son materia de litigio.

En un estudio sobre la justicia comercial en tres estados mexicanos (Pásara 2006) fue posible examinar, mediante el estudio de expedientes tomados al azar en una muestra de juzgados, las características del trabajo de los abogados. Admitida la demanda y emplazado el demandado, la labor del abogado del demandante en un procedimiento mercantil tenía un carácter marcadamente rutinario y consistía principalmente en no dejar que el expediente se inmovilizara. Para ello era preciso que, en cada paso del procedimiento, el abogado solicitase que se diera el siguiente. Importaba, por sobre todo, la atención al seguimiento sin dilación del transcurso procedimental, hasta que se ejecutase la sentencia y la obligación fuera pagada.

El caso del abogado del demandado resultó distinto en aquellos casos donde se encontró –casi siempre, en asociación con la importancia de la deuda y las posibilidades económicas del cliente– un profesional que realizara diligentemente su tarea. En una mayoría abrumadora de estos casos, la obligación, cuyo cumplimiento había sido objeto de la demanda, existía y había sido incumplida por el demandado. El objetivo principal de la intervención del profesional consistía entonces en trabar el proceso, no tanto para impedir su consecución sino para demorarla y acaso negociar entretanto, con un demandante exasperado por el retraso del proceso, una solución conveniente a los intereses del demandado. De allí que fuera usual encontrar en las contestaciones a la demanda una multiplicidad de excepciones y, a lo largo del proceso, constantes muestras de lo que una magistrada entrevistada denominó la “vocación impugnatoria del abogado”.

Dictada una resolución, el abogado del demandado pedía su revocatoria y denegada ésta, la apelaba y si el resultado le fuere adverso, que era lo usual, habría de considerar la posibilidad de valerse de una acción de amparo. Lo que el abogado parecía haber prometido a su cliente demandado era tiempo; es decir, no impedir el cobro de lo adeudado sino retrasar el desenlace casi inevitable.

Cuando ambas partes contaban con defensas activas, un expediente de juicio ejecutivo mercantil —que, debido a la existencia de un documento ejecutable, es un proceso sencillo en el que muy poco debería poder discutirse— podía prolongarse durante años, llenándose de recursos y de incidentes diversos, cuyo objetivo, de un lado, era ganar tiempo y, del otro, recortarlo⁴. En aquellos casos donde ambas partes contaban con un patrocinio profesional activo, los abogados competían en un torneo⁵ en el que se buscaba dar por perdido el derecho de la otra parte a determinada actuación debido a no haberla efectuado dentro del término legal. Cuando el juez así lo declaraba, la otra parte pedía, casi invariablemente, la revocatoria. Quien perdía usualmente apelaba y, por esa vía, en algunos expedientes resultó incontable el número de pedidos de revocación y

las apelaciones de autos que, en definitiva, no tenían mayor trascendencia. Este extremo de la actuación profesional, al entorpecer el proceso sin mayor beneficio para alguna de las partes, probablemente buscaba beneficiar, más que al cliente, a los propios abogados, en cuanto se justificaba así una mayor labor y los honorarios consiguientes.

Este estilo de trabajo profesional, centrado en los recursos para disputar, parecía contaminar otros aspectos del ejercicio. Así, según los abogados entrevistados en el curso de esa investigación, de una parte, el uso de la cláusula arbitral es infrecuente en México y generalmente se limita a empresas grandes; y, de otra, la mediación es escasamente utilizada y a menudo los clientes ni siquiera son informados por sus abogados de la posibilidad de recurrir a ella. De hecho, en los Estados visitados se constató un uso poco frecuente de los centros de mediación disponibles en el propio organismo judicial. Si no se pacta recurrir a un arbitraje y no se considera el uso de la mediación, el cliente será llevado por su abogado directamente a la vía judicial en el caso de que surja un conflicto. Éste es otro indicio que sugiere, como objetivo prevalente, el interés del profesional —en hacerse cargo de un proceso que le

4 Al internarse en la selva de tretas desplegadas por los abogados que intervinieron en algunos casos, se constató como una ironía el hecho de que legalmente la defensa en esta materia no sea cautiva en México y, en consecuencia, demandante o demandado puedan, según la ley, concurrir a un juicio mercantil sin abogado. En los hechos, basta que una de las partes cuente con un abogado para que la otra no pueda arriesgarse a dejar de hacer lo propio.

5 Ceñidos al análisis de expedientes efectuado, no se cuenta con una base empírica para develar que en ese torneo disputado por los abogados de las partes se utiliza armas legalmente prohibidas, que hoy en día algunos visten como “capacidad relacional” del profesional que tiene cierto nivel de acceso a quienes pueden influir o decidir en el proceso. Es difícil trazar la línea a partir de la cual, en este esfuerzo, se ingresa en el terreno de la corrupción.

procurará un ingreso durante un lapso que él mismo se encargará de prolongar—por encima del interés del cliente.

Algunos aspectos de la actuación profesional contribuyeron a reforzar la hipótesis de un desempeño del abogado en beneficio propio. Así, en materia probatoria, en cierto número de juicios ejecutivos, teniendo el necesario título de crédito, el abogado de la parte demandante ofreció como prueba la confesión del demandado o la de testigos, que son inútiles no sólo por innecesarias sino, en el caso de la confesión, debido a que, obviamente, el demandado responderá a ella del modo que más favorable le resulte. Ofrecer estas pruebas —que el abogado sabe que, citaciones e incomparecencias mediante, dilatarán el proceso sin dar fruto— no tiene como objeto precisamente facilitar la resolución del caso sino postergarla, justificándose así —en una ineficiente “actividad procesal”— un mayor cobro de honorarios.

Es verdad que también debe admitirse, como hipótesis explicativa de algunas de estas prácticas, la pobre calidad profesional. Respecto de ésta, se constató en la investigación la existencia de un alto número de demandas que no son admitidas; según los informantes entrevistados, este dato corresponde a planteos deficientemente formulados en razón de la baja calidad profesional de los abogados que intervienen. Asoma aquí la clase de servicio profesional que reciben aquéllos que no pueden pagar un buen abogado: sea por deficiencia en su formación o sea porque no dedica el tiempo necesario a cada caso —a fin de acumular ingresos tomando más casos de los que puede atender—, el abogado que sirve a sectores que se hallan lejos

del poder, y tienen ingresos medio-bajos y bajos, usualmente no les ofrece un trabajo profesional de calidad.

Otra investigación empírica, que concentró la atención en la calidad de la defensa, fue la llevada a cabo respecto del papel de los abogados de Lima en la administración de justicia (Pásara 2005). En ese estudio se examinó, en particular, el desempeño profesional en 64 casos judiciales cuyos expedientes fueron muestreados al azar en varios juzgados penales, civiles y de amparo.

Tratándose de los expedientes penales (23), el examen de éstos separó el desempeño de los abogados defensores del realizado por los abogados de la parte civil, y esta distinción permitió establecer similitudes y diferencias. Así, el cambio de abogado fue mucho más frecuente en la defensa que en la parte civil pero el número de abogados a los que recurrió el procesado no tuvo relevancia al comparárselo con el resultado del proceso; esto es, condena (20 casos) o absolución (10 casos). En cuanto al nivel de actividad profesional, la defensa de casi la quinta parte (19%) de los 31 procesados sólo presentó un recurso; en solamente nueve de las defensas se presentó más de cinco recursos. Si se suma los casos de defensa en los que se presentó sólo entre uno y tres recursos a lo largo de todo el proceso, se supera la mitad del total (16). Estas cifras, de por sí, sugieren un bajo nivel de actividad de parte del defensor, que era aún menor en el caso del abogado de la parte civil: en casi tres cuartas partes de los casos (72%) se presentó tres o menos recursos.

Pero el tipo de actividad realizada por la defensa se puede apreciar mejor si se presta atención al contenido de los

recursos presentados. Teniendo en cuenta que en un proceso se presenta diversos tipos de recursos, la guía de análisis incluyó la observación acerca de *¿A qué se refieren principalmente los recursos?*, de modo de recoger las tendencias en el comportamiento del abogado, o los abogados, en el expediente analizado. Los resultados admitían la posibilidad de que hubiera más de un contenido principal en los recursos de la defensa y de allí que el número de menciones (58) casi doble el de procesados (31). Aún así, los asuntos de trámite quedan situados como objeto principal de los recursos de la defensa en casi la mitad de las menciones y, en cambio, el ofrecimiento de pruebas —que es, a no dudarlo, un aspecto clave del proceso— aparece como objeto principal sólo en una de cada diez. Peor aún, de acuerdo con los datos recogidos mediante la guía, tratándose de más de la mitad del número de procesados (16 de los 31), la defensa no presentó pruebas⁶. En tres cuartas partes de los casos examinados, los recursos presentados por la parte civil se refirieron principalmente a asuntos de trámite y sólo en un caso el centro de la atención de los recursos estuvo en la presentación de pruebas. En contraste, en 10 de los 18 casos de intervención de un abogado de la parte civil, ésta ofreció pruebas.

En siete de las 31 defensas, se presentó recursos de poca o ninguna claridad pero sólo en tres de los 18 casos con parte civil constituida, ésta ofreció recursos de poca claridad. Asimismo,

ambas partes se sirvieron de citas legales pertinentes como tendencia, presente en 28 de las 31 defensas y en 14 de los casos con parte civil. La defensa invocó en 13 casos el principio de presunción de inocencia y, salvo dos casos, lo hizo correctamente. Se encontró que, en general, los recursos de la defensa no tenían propósitos dilatorios, ni los tuvieron las apelaciones interpuestas. Se advirtió, sin embargo, que el recurso de apelación fue usado en menor proporción de lo que se hubiera podido hacer, dados los méritos del caso. La defensa dejó de hacerlo en 15 de los casos examinados y la parte civil incurrió en omisión en el mismo número de casos, aunque este último dato resulta tener peso proporcionalmente mayor, dada la menor intervención de abogados de parte civil.

Pero el dato más importante del análisis de expedientes peruanos es, sin duda, el referido a la relevancia de la intervención del abogado en el caso, valorada al contrastarse los contenidos de esta participación con la sentencia recaída en el proceso. La apreciación que puede formularse, a partir del análisis de casos efectuado, es que en 18 del total de 31 procesados la relevancia de la defensa en la decisión del caso fue baja, debido principalmente a la falta de mérito en la intervención del abogado, o abogados, a cargo; se registró apenas dos casos de alta relevancia. Tratándose de la intervención del abogado de la parte civil, la mayoría (14) fueron también de

6 La impresión de indefensión que surge del examen de los expedientes fue corroborada mediante otro instrumento utilizado por la investigación: entrevistas a condenados, que mayoritariamente manifestaron la sensación de haber sido abandonados por los abogados que contrataron.

baja relevancia y sólo en un caso su intervención fue altamente relevante.

Los casos en materia civil (32) y las acciones de amparo (9) fueron objeto de un análisis conjunto sobre 68 partes que contaron con patrocinio profesional, 41 de ellas como partes demandantes y 27 como parte demandada. A diferencia de lo encontrado en materia penal, en el ámbito civil tres de cada cuatro partes (76%) tuvieron a un solo abogado durante el proceso. Solamente 7% de las partes tuvieron tres o cuatro abogados.

Si se mide el nivel de actividad por el número de escritos presentados por los abogados que patrocinaban a alguna de las partes, incluidas la demanda y la contestación, los resultados difieren de los reseñados para los asuntos penales. La diferencia surge particularmente en relación con la categoría de escritos más numerosos (“más de cinco”), que en los expedientes civiles y de amparo muestreados se acerca a la mitad del total de las partes que intervienen (46,2%), mientras en materia penal, sumados los recursos de la defensa y de la parte civil en esa categoría, llegaban a conformar algo más de una quinta parte (22,4%) del total de partes que intervinieron. Ello no obstante, debe notarse que, en materia civil, más de un tercio de las partes (34,3%) presentaron apenas uno o dos escritos; y si se añade la siguiente categoría se totaliza 44,7% de las partes con tres o menos escritos presentados.

Si se examina el contenido de los escritos ofrecidos por las partes, mediante la acción de sus abogados, llama la atención –igual que en el trabajo realizado sobre la justicia comercial mexicana– la alta presencia de escritos de subsanación de la demanda, que casi llegan a ser uno

de cada cinco escritos de la parte demandante y, con alta probabilidad, remiten a una grave deficiencia profesional en los respectivos abogados. Estos datos respaldan el testimonio recogido entre los jueces participantes en la discusión convocada como parte del trabajo de campo de este estudio sobre el desempeño profesional, en el sentido de que, con cierta frecuencia, les son presentadas demandas cuyo planteamiento hace imposible abrir paso al procedimiento, por lo que las califican como “improcedente” y ordenan que se proceda a la subsanación. Si se toma en cuenta que en ciertos casos el abogado opta por no subsanar, el haber hallado en la muestra de expedientes 18,6% de escritos de subsanación en la parte demandante parece un dato comprobatorio de la baja calidad de un número importante de demandas sometidas a los tribunales. Entre los casos examinados que concluyeron con una declaración de improcedencia, se hallaron incluso algunas acciones de amparo a las que se había echado mano sin haberse agotado previamente la vía administrativa.

En relación con el desempeño del profesional que interviene en los casos, resalta asimismo la alta incidencia de escritos referidos a asuntos de trámite –que, en proporción similar a la hallada en materia penal, se acerca a la mitad de los recursos examinados en la muestra– y la escasa presencia de alegatos de fondo. De acuerdo con el análisis efectuado, 62 de las 68 partes participantes presentaron pruebas. Sin embargo, la mitad (51%) de las partes con patrocinio legal presentaron escritos en los que la mayor parte de las citas legales utilizadas no eran pertinentes; y en 19 de las

32 oportunidades en las que hubo participación en una audiencia, el abogado de la parte correspondiente tuvo un comportamiento pasivo o ritual, según aquello que constaba en el expediente. Asimismo, sólo en un tercio de los casos (33%) se presentó alegato antes de la sentencia y se dejó de interponer apelación en nueve de los once casos en que era procedente hacerlo. De manera llamativa, en más de un tercio de los casos (37%), hubo abandono de la instancia por el abogado, paso que, según las entrevistas a informantes efectuadas, usualmente corresponde al hecho de que el cliente no ha satisfecho los honorarios del profesional, omisión a partir de la cual queda en la indefensión.

Sólo siete de las 68 partes con patrocinio legal llegaron a una transacción, aunque la mayoría de éstas tuvo lugar después de dictada la sentencia. Esta cifra parece reforzar la hipótesis de que los abogados no inducen al cliente a llegar a una transacción, si bien también sería posible atribuir la cifra a una actitud de alta beligerancia en las partes.

Desde el punto de vista de la forma, el análisis halló que más de un tercio de los profesionales que intervinieron en los 68 casos presentaron escritos "poco claros" (33%) o "nada claros" (3%), porcentajes algo mayores que los encontrados en materia penal (22,5% entre los defensores y 16,6% entre los abogados de la parte civil). Puede agregarse que, en materia civil, casi un tercio (31%) de los escritos principales no eran comprensibles sin haber leído todo el expediente.

Finalmente, en cuanto a la relevancia de la intervención del abogado, según el análisis efectuado ésta fue "baja" (19%) o "nula" (45%) en casi dos terceras partes

de los casos, proporción que en conjunto (64%) es algo mayor a la intervención irrelevante de la defensa que fue constatada en materia penal (58%). En algo más de cuatro de cada cinco de los casos de irrelevancia del abogado en materia civil (88%), ésta se debió a la falta de mérito de la intervención del profesional. Sólo una tercera parte de las sentencias (34%) recogieron claramente argumentos ofrecidos por alguno de los abogados de las partes, mientras que en una proporción próxima a la mitad de las sentencias (44%) la decisión del juez contenía refutaciones directas de argumentos ofrecidos por alguno de los abogados participantes en el caso.

Al examinar algunos de los casos civiles materia de la muestra se halló una imagen de la incompetencia profesional patente en algunos de ellos. Uno de los más destacados fue el de una demanda en la que no había referencia a norma legal alguna. En varios casos, la demanda era confusa o contradictoria. En otros casos, la demanda o la contestación resultaban manifiestamente equivocadas.

Los estudios empíricos efectuados en México y en el Perú sugieren, pese a las limitadas muestras sobre las que se trabajaron, algunas hipótesis de interés:

- La actuación del profesional que patrocinó un caso judicial es poco relevante en el resultado obtenido a través de la sentencia, en una proporción importante de procesos.
- La actividad profesional tiende a centrarse en asuntos de trámite que, si bien pueden ser legalmente necesarios, no constituyen propiamente una defensa eficaz de los intereses del cliente.

- El desempeño profesional pasa, en cierto número de procesos, por el uso de recursos que tienden a la dilación, en lugar de la resolución, del caso, en beneficio del interés de una de las partes o como medio de justificación de los honorarios del abogado.
- La calidad técnica de los abogados o la atención que prestan al caso a su cargo resultan cuestionables a partir del alto número de demandas que son rechazadas por los jueces para que sean subsanadas las deficiencias presentes en ellas.

Dinámicas del mercado y servicio profesional

La ineficacia de la actuación que se refleja en las demandas rechazadas y la relativa irrelevancia de la defensa profesional, que se expresa tanto en su concentración en asuntos de trámite como en su baja incidencia en las sentencias, pueden corresponder, como se ha indicado, tanto a una deficiente formación profesional como a una insuficiente atención prestada al caso por el abogado. Aunque es difícil optar por una de las dos explicaciones, resulta de interés la observación formulada por algunos jueces mexicanos, entrevistados en el curso de la investigación mencionada: el desempeño profesional se da en el marco de un señalado incremento en el número de abogados participantes en el

mercado, una parte importante de los cuales recurre, para competir, a rebajar el monto de honorarios y, a fin de no afectar sus ingresos globales, la consiguiente desatención al servicio prestado a cada uno de sus numerosos clientes.

Al lado de las condiciones del mercado están las de la formación profesional. Diversos trabajos muestran la conjunción entre expansión de facultades y alumnos de derecho y decaimiento en la calidad de la preparación profesional en Venezuela (Pérez Perdomo 2006), Argentina (Böhmer 2005)⁷, Perú (Pásara 2004) y Colombia (Fuentes 2005). En todos los casos, el incremento de la oferta educativa conlleva una estratificación marcada, de modo que la aproximación a la universalidad en el acceso a la universidad oculta una clara diferencia en niveles de calidad formativa. Al estar reglado este proceso por el mercado —que también ha conquistado la esfera de la educación—, usualmente la mayor calidad es accesible principalmente a los estratos socioeconómicos más altos que, siendo quienes están más estrechamente eslabonados con la cúspide del poder económico y político, incluso pueden costear post grados en Estados Unidos o Europa.

Esta dinámica hace posible formular la hipótesis de que existe una tendencia al predominio de la baja calidad entre los abogados que constituyen la mayoría de aquellos disponibles en el mercado profesional. La multiplicación del número de

7 Aunque se trata de un estudio de opinión realizado entre los jueces de la provincia de Buenos Aires, es de interés notar que un importante sector de entrevistados concordó en el señalamiento de la baja calidad del trabajo de los abogados que, según algunos jueces, estaría en un proceso de agravamiento, asociado con carencias crecientemente manifestadas en la formación universitaria (Fucito 2000).

estudiantes de derecho y de abogados, que ha sido impactante en las últimas décadas⁸, probablemente ha conducido a que, en la segmentación del mercado profesional resultante, la mayor parte de los abogados ofrezcan un servicio profesional en el que se entremezclan la baja calidad de la preparación técnica con la escasa dedicación al cliente.

Guillar (1999: 222) observó que está en curso un proceso universal por el cual se segmenta la oferta profesional de la abogacía en un sector que atiende la demanda local y otro que sirve a la internacional. Este autor puso el acento en las diferencias económicas existentes entre uno y otro, en términos de la cuantía de la transacción o el litigio y los honorarios cobrados. En el examen del fenómeno en América Latina, sin embargo, lo que resalta son las consecuencias sociales. Lo significativo del proceso de segmentación profesional es que, al darse al lado del deterioro relativo en la índole de la oferta profesional del abogado, el mercado determina una correlación entre la calidad de la oferta y la capacidad de pago en la demanda. Esto es, que los sectores socioeconómicos más altos y mejor vinculados a los lugares de ejercicio del poder –pertenecan a la esfera internacional o local– tengan al alcance a los mejores abogados, mediante el pago de honorarios elevados que les resulta accesible, y, a la inversa,

cuanto más baja sea la ubicación del cliente en la pirámide social y de poder, menor sea la calidad profesional del abogado que pueda pagar hasta que, en una franja de muy escasos recursos, resulte imposible costear a un profesional que dé servicios legales.

De hecho, en la investigación sobre la justicia comercial mexicana (Pásara 2006), llamó la atención tanto el alto número de procesos en el que el demandado para el pago de una deuda era notificado y luego no comparecía en juicio, como la porción de casos en los que el propio demandante no continuaba con el proceso que había iniciado; para ambos casos, a partir de la información recogida de los informantes calificados, pudo formularse la hipótesis explicativa de que la imposibilidad de pagar a un abogado era una de las razones más frecuentes.

En la investigación efectuada sobre abogados en Lima (Pásara 2005) se exploró, mediante una encuesta de opinión pública, la conexión entre nivel socioeconómico del cliente y satisfacción obtenida en el servicio profesional contratado. Al preguntarse a los 413 encuestados en Lima Metropolitana que habían tenido trato con abogados, *¿Ud. ha sentido que su abogado le daba todo el tiempo necesario para analizar su problema?*, la respuesta diferenciada según estratos sugiere una clara variación correspondiente a los distintos niveles socioeconómicos: entre

8 Por cada cien mil habitantes, entre 1965 y 2000, el número de estudiantes de derecho pasó en Chile de 39 a 163, en México, de 42 a 193, y en Perú, de 40 a 142. En Argentina, el número de estudiantes de derecho por cada cien mil habitantes se incrementó de 124 a 443 entre 1970 y 1998; en Brasil creció de 25 a 218 entre 1961 y 2000; en Colombia subió de 29 a 187 entre 1965 y 1996; y en Venezuela saltó de 78 a 160 entre 1966 y 2000 (Pérez Perdomo 2004). El número de abogados por cada cien mil habitantes, a lo largo de las últimas cuatro décadas se duplicó en Chile, se quintuplicó en Brasil y en Venezuela, y se multiplicó casi por nueve en México (Pérez Perdomo 2005).

las respuestas provenientes del estrato marginal, la opción "Sí, en buena medida" obtuvo 36,8%; subió a 40,7% en el estrato bajo inferior, a 48,8% en el bajo superior y llegó hasta 62,7% en el medio/alto. Desde esta percepción, podría inferirse que la disponibilidad del abogado consultado se halla en razón directa del nivel socioeconómico al que sirve. Asimismo, tratándose de los 190 encuestados que fueron alguna vez a juicio, apareció claramente una correspondencia entre el nivel socioeconómico y las respuestas dadas a preguntas sobre sus expectativas de ganar el juicio, el trato recibido de parte del abogado y el resultado mismo del proceso.

El nivel de información y consulta al cliente sobre la estrategia que se debe seguir en el juicio y las actividades que se deben realizar en él también expresó cierta diferenciación según el nivel socioeconómico: 70,3% en el estrato marginal, 80,3% en el bajo inferior, 83% en el bajo superior y 88,6% en el medio/alto. Se reveló la misma tendencia en las respuestas a seis preguntas de la encuesta, referidas a: (i) explicación dada por el abogado a su cliente acerca de los pasos del proceso; (ii) información sobre el trámite; (iii) conocimiento de documentos del proceso y escritos presentados; (iv) presencia del abogado durante las declaraciones ante el juez o el secretario; (v) presentación de pruebas durante el proceso; y (vi) percepción del cliente sobre la dedicación al caso. Las respuestas co-

roboraron que a un nivel socioeconómico más alto correspondía la percepción de un mejor nivel de servicio profesional. Por último, tratándose del resultado del juicio, resulta de interés el que la respuesta "Ganó" (47,4%) se diferenciara claramente en razón del nivel socioeconómico: 29,7% en el sector marginal, 40,8% en el bajo inferior, 55,3% en el bajo superior y 68,6% en el medio/alto. Si asumimos que en la medida en que el cliente está situado en un estrato social más alto puede pagar un abogado más caro y obtener así mejor servicio, no sorprende esta correlación entre nivel socioeconómico y desenlace del proceso.

El grado de satisfacción del cliente apareció más señaladamente en el sector medio/alto, cuando se preguntó al conjunto de encuestados en Lima Metropolitana si, en el futuro, *¿volvería a consultar con el abogado que lo asesoró o alguno de quienes lo asesoraron, o buscaría uno nuevo?* La confianza o satisfacción lograda creció en razón directa del nivel socioeconómico: buscaría al mismo abogado 40,8% del sector marginal, 45,9% del sector bajo inferior, 55,1% del sector bajo superior y 57,3% del sector medio alto. Con algunas diferencias porcentuales, la tendencia es similar entre aquellos encuestados que habían ido a juicio. La escala muestra la percepción de una mayor calidad profesional conforme se incrementa la capacidad de pago de los sectores sociales diferenciados en la muestra⁹. En contra-

9 En una encuesta aplicada en octubre de 1995 en el Gran Buenos Aires, entre aquéllos que habían tenido experiencia personal con abogados, que constituyeron la mitad de la muestra, dos de cada tres (68%) consideró que el desempeño del abogado fue "bueno". Sin embargo, la evaluación positiva era mayor entre "los que pertenecen a niveles socio-económicos más altos" (Fucito 1997: 188).

punto, las entrevistas en profundidad efectuadas a usuarios de los sectores socioeconómicos más bajos revelaron, en algunos de ellos, una percepción del significado de no estar en condiciones de pagar un abogado más caro; existía la conciencia de que, debido a no tener dinero suficiente, no podían esperar mucho del abogado.

Esas entrevistas a usuarios de sectores socioeconómicos bajos y, en consecuencia, más lejanos de los círculos de poder mostraron, en general, un alto grado de insatisfacción con los abogados. Entre los 21 entrevistados, trece mencionaron, como característica de estos profesionales, algún rasgo alusivo al interés por el lucro; siete de ellos usaron calificativos como “corrupto”, “estafador”, “vendido” o “ladrón”. La expresión “malos”, en general, fue utilizada por cinco entrevistados. Pero también hubo menciones como “no confiables” y “faltos de profesionalidad o ética”. “No apoyan a que uno consiga justicia”, manifestó una entrevistada. “Sólo se mueven por plata”, precisó un entrevistado. Otro dijo que encontrar un buen abogado “es tener suerte” y otro, peor aún, lo equiparó a encontrar “una aguja en un pajar”. Incluso las buenas experiencias no parecieron cambiar la opinión predominante. Una mujer, que había denunciado varias veces a su marido debido a agresiones, había tenido varios abogados de oficio y manifestó buena opinión de todos ellos. Sin embargo, consideraba que los abogados, en general, “son estafadores”. Como consecuencia, entre los abogados de estos entrevistados, el número de los que no volverían a ser consultados (29) casi triplicó al de quienes sí volverían a ser consultados (10).

Aunque la evidencia disponible es insuficiente, los resultados de esta investigación sugieren que, por lo menos desde la percepción del cliente, el rendimiento del abogado corresponde al nivel socioeconómico de quien lo contrata. Es verdad que la percepción del cliente—generalmente oscurecida por las dificultades existentes para entender el mundo del derecho y del proceso y, en consecuencia, para evaluar a sus operadores— no provee la fuente más adecuada para juzgar la calidad profesional del abogado; peor aún, puede no corresponder con exactitud a la realidad. Pero la desconfianza hacia los abogados hallada, a lo largo del estudio, en los litigantes de sectores socioeconómicos más bajos parecería corresponder a experiencias en las que, más que las deficiencias técnicas del profesional, su deslealtad hacia el cliente aparece como el rasgo más significativo desde la perspectiva de éste. En las experiencias referidas tanto por litigantes como por condenados entrevistados, esa deslealtad consistió, entre otros hechos, en desatención al caso.

Desde estos datos puede inferirse que la oferta profesional se halla estratificada según una lógica en la que calidad y precio tienden a convergir, lo que otorga a los sectores sociales mejor situados una mejor calidad profesional disponible. Este vínculo probablemente es común a cualquier profesión en buena parte del mundo. Sin embargo, para formular una hipótesis sobre el caso de los abogados en América Latina es preciso introducir dos elementos diferenciadores.

El primero consiste en que, dados el nivel decreciente de la formación pro-

vista por las facultades de derecho a la mayoría de quienes obtienen el título profesional en ella y la limitada capacidad de pago de un amplio sector ciudadano, el estrato profesional que atiende a la mayoría de los ciudadanos probablemente está dotado de una preparación insuficiente y/o dedica a sus clientes una atención insuficiente para las necesidades del problema que les es confiado por ellos. Esto significa, para un segmento importante de población, la exclusión de servicios legales idóneos.

El segundo proviene del hecho, observado antes, de que el trabajo profesional del abogado incide directamente en la génesis, el desarrollo y la afirmación o la cancelación de relaciones de poder¹⁰. Trátese de la formulación o la ejecución de un contrato millonario, o del litigio en torno a una modesta pensión alimenticia, aquello que es objeto del trabajo legal es la definición de vínculos de poder. Si esto es inevitablemente así, el elemento peculiar en el caso latinoamericano es que un mercado que opera en el marco de amplias desigualdades sociales ha conducido a una situación en la que, claramente, quienes tienen mayor poder pueden reforzarlo y acrecentarlo con el concurso de los mejores abogados y quienes, por el contra-

rio, padecen pobreza en términos de acceso al poder se hallan desprotegidos en términos de defensa profesional.

Es un escenario caracterizado por un mercado que es imperfecto, cuando menos, desde dos dimensiones. En la primera, dada la búsqueda masiva de formación profesional como forma de asegurar ingresos más altos y la “facilidad” con la que se puede “preparar” abogados con base en una metodología legalista, oferta y demanda de educación en derecho han crecido exponencialmente. La competencia en este mercado parece girar en torno a dos polos: de un lado, una limitadísima oferta de calidad alta y mediana, a precio elevado, dirigida a un sector socioeconómico encumbrado que puede pagar por ella; de otro, una amplia oferta de calidad baja y a precios reducidos, en busca de los sectores mayoritarios que, haciendo algún esfuerzo, pueden recibir un título profesional sin el respaldo de una formación profesional seria. En este segundo mercado, se compite por dar facilidades para obtener el título de abogado a cambio de precios alcanzables por el presupuesto familiar de los estratos bajos; en consecuencia, en este otro mercado imperfecto la calidad no gravita ni en la oferta ni en la demanda.¹¹

10 Foucault (2009) insiste en el carácter esencialmente relacional del poder; es decir, que el poder se ejerce, más que se posee, y se ejerce a través del vínculo con el otro o los otros. Desde esta manera de concebir el poder, la relación jurídica entre sujetos –que ocasionalmente puede llegar al terreno judicial– es una relación cargada de poder o, en términos de Foucault, de poderes en juego, que operan a través de la mediación de abogados.

11 La baja importancia o la ausencia de la calidad en la demanda resulta posible en un contexto en el que, de una parte, la mera posesión del título profesional habilita formalmente para ejercer ciertas actuaciones reservadas a quien lo ostenta y, de otra, la pobrísima educación jurídica de la población incapacita a la mayoría de los ciudadanos para controlar y evaluar el servicio legal que reciben. Para desempeñarse en la profesión, incluso impunemente, no es pues necesario estar dotado de una buena formación.

En la segunda dimensión, la limitada capacidad económica de una buena parte de la población —en una región del mundo que ha naturalizado que en cada país los pobres constituyan entre 40 y 60% de los habitantes— y el desconocimiento del derecho son los dos factores clave en la constitución de la imperfección del mercado. El mayoritario cliente potencial tratará de no recurrir a un abogado, dado que cualquier pago que efectúe desequilibrará su acotado presupuesto. Cuando no tenga más remedio que ir a un abogado, buscará el que cobre un precio que pueda pagar. El abogado disponible a partir de este criterio tenderá a ser un abogado formado en ese segundo mercado existente para proveer el título profesional con las mayores facilidades; es decir, como tendencia, no será un abogado bien preparado para desempeñarse como tal y/o no dedicará atención suficiente a sus clientes, dado que necesita tomar muchos casos para sumar un ingreso que cubra sus necesidades. En esta otra dimensión tampoco la calidad está presente, tanto porque el cliente no tiene criterios o no tiene recursos para buscarla, como porque el abogado disponible del lado de la oferta, como tendencia, no podrá ofrecerla.

A modo de conclusión

Mirando a este paisaje, Alberto Binder ha postulado que “existe una *crisis en el mercado de los servicios legales* que no suele ser advertida y menos aún afrontada”, que incluye paradójicamente la desocupación y el subempleo de un sector de abogados y, a la vez, un creciente número de ciudadanos en condición de indefensión (Binder 2005: 62,

63). Al tiempo que en varios países europeos también se da un deterioro de ingresos en la mitad inferior del escalafón profesional (Clark 1999: 148-149), lo propio del fenómeno latinoamericano es, más bien, la indefensión de una gran parte de la población.

La indefensión es visible en el caso de quien no puede pagar un abogado y, simplemente, no accede al sistema. Es casi visible en el caso de quien recurre a un abogado o defensor de oficio que, a menudo situado en los escalones más bajos de la profesión y casi siempre abrumado por el volumen de casos a su cargo, hace lo que puede —es decir, muy poco— por el cliente que la ley le impone para que se cumpla, aunque sea sólo en apariencia, la promesa del derecho a la defensa. Pero la indefensión no es visible en los casos de quienes pueden pagar poco por los servicios de un abogado y, creyendo que tienen uno, reciben también poco de él. Una investigación debería explorar mejor la situación en la que se encuentran sectores medios y bajos que contratan un profesional para que los patrocine y no obtienen casi nada a cambio. Su situación de indefensión se corresponde con la de impunidad del abogado cuya práctica resulta ineficaz para su cliente siendo así que, en los hechos, no está sujeta a ningún tipo de control eficaz.

Una parte de la función desempeñada por los abogados consiste en prevenir el surgimiento de conflictos, mediante la formulación jurídica de acuerdos que, al tomar en cuenta el interés de las partes y el marco jurídico existente, evita un enfrentamiento posterior o, de surgir un diferendo, facilita su resolución. Pero en América Latina, de

una parte, un sector importante de población no puede acceder a los servicios profesionales para obtener este encuadramiento jurídico de sus relaciones. De otra, la deficiente formación profesional, presente en cierto número de abogados, conspira contra un desempeño correcto de esta función.

Ciertamente, es posible imaginar que una porción de abogados son útiles cuando un cliente les consulta un conflicto que los ha llevado o puede llevarlos a juicio. Algunos de ellos tratarán de solucionar el problema en los términos más convenientes y posibles para su cliente, lo que probablemente en muchos casos aconseje no recurrir a un procedimiento judicial o, en caso de haberse iniciado éste, cortarlo mediante una transacción razonable. De ser inevitable el proceso judicial, estos abogados procurarán seguirlo hasta donde resulte indispensable y siempre guiados por el interés del cliente según un cálculo costo/beneficio que evitará a éste gastos y trámites inconducentes.

La pregunta pertinente es, en las condiciones existentes en América Latina, ¿qué proporción de los abogados en ejercicio se mueven dentro de estos parámetros de trabajo profesional y cuántos, en cambio, pertenecen al modo de ejercicio y de litigio respecto del cual en este trabajo se ha recogido algunas evidencias empíricas?

Si en una proporción importante, el abogado no es un auxiliar de la justicia—dado que, cuando no entorpece el funcionamiento de ésta, su intervención resulta más o menos irrelevante—, ¿qué debería decirse del desempeño de la profesión? ¿Que es apenas un medio de vida para miles de personas en la región

que se benefician de la existencia de una reserva legal para que se tenga que recurrir a ellas? ¿Debería, entonces, en un proceso de reforma de la justicia, recomendarse la supresión de la defensa cautiva a fin de eliminar este campo de trabajo en el que hay desplegado mucho de cinismo, a un gran costo social consistente en la carencia efectiva de un servicio de justicia?

Esto último requiere alguna atención especial debido a que, en la percepción social, el abogado no aparece como uno de los responsables principales del estado del sistema de justicia. La encuesta efectuada en el Perú por encargo del Consorcio Justicia Viva, en noviembre de 2005, arrojó algunos resultados ilustrativos. Mientras que la aprobación del Poder Judicial se movió, a lo largo de encuestas realizadas de 2003 a 2005, entre 12 y 15%, la aprobación de la “gestión” de “los abogados en general” en la encuesta fue bastante más alta en las cuatro ciudades en las que se realizó el trabajo de campo: 41% en Lima, 33% en Tarapoto, 32% en Huamanga y 29% en Trujillo. Al preguntarse en Lima por la honestidad, el promedio alcanzado por los abogados (2,9 sobre 10) fue mejor que el de policías y fiscales (2,8 sobre 10), superior al de jueces (2 sobre 10) y sólo ligeramente inferior al de los peruanos en general (3,1 sobre 10). Finalmente, cuando se preguntó al entrevistado si le gustaría que un hijo suyo fuera abogado, la mayoría (57%) respondió afirmativamente; en este sector, la razón dada por tres de cada cuatro entrevistados (73%) fue “porque ayudaría a que haya justicia” y las respuestas más utilitarias obtuvieron respuestas minoritarias: “es una carrera de prestigio”

(26%), “tendría trabajo” (26%), “ganaría bien” (24%), y “tendría poder” (10%). En el lado opuesto (39% de los entrevistados), una de las razones dadas para no simpatizar con la posibilidad de un hijo abogado fue mencionada por la mitad de este sector: “los abogados están desprestigiados” (51%). Pero debe notarse que esta respuesta correspondió, en el conjunto, a uno de cada cinco de quienes respondieron la pregunta.

Una encuesta aplicada en octubre de 1995 entre la población del Gran Buenos Aires resulta comparable. Los entrevistados (i) consideraron, con 15% de menciones, a la abogacía como la tercera profesión más útil para la sociedad, luego de la medicina y la enseñanza, (ii) concordaron con la afirmación de que *En general, los abogados ayudan a que se haga justicia* (56%), (iii) se mostraron asimismo mayoritariamente de acuerdo (56%) en relación con *La mayoría de los abogados defiende los intereses de sus clientes como si fueran propios*, y (iv) respecto a la frase *La mayoría de los abogados les roban a sus clientes* hubo más desacuerdo (45%) que acuerdo (38%). No obstante, obtuvo respuesta mayoritaria (72%) la afirmación *La mayoría de los abogados sólo prestan la suficiente atención a casos importantes* y el desacuerdo prevaleció tanto respecto de *La mayoría de los abogados son honestos como frente a Los abogados dicen toda la verdad a sus clientes* (48% vs. 35%, en ambos casos) (Fucito 1997: 187, 190).

Pese a los matices, la imagen de los abogados resultante de estos sondeos de opinión no es marcadamente negativa y, en un sector importante de respuestas, aparece identificada con la realización de la justicia. Dada esta percepción, es

usual que cuando se debate acerca del estado del sistema de justicia, se critique el desempeño de jueces, fiscales, funcionarios y policías, pero no se incluya a los abogados. Los propios abogados contribuyen a esta visión del problema en la que ellos no aparecen: “suele ocurrir que son los mismos abogados los peores críticos del funcionamiento del sistema judicial y legal, como si ellos fueran simples espectadores y no actores centrales en la actuación de la ley y los tribunales” (Binder 2005: 62).

Transformar la justicia requiere incluirnos a los abogados como parte del problema, consistente no sólo en un rendimiento insatisfactorio del aparato que la administra sino en la profundización sistemática de relaciones de desigualdad que benefician a quienes más poder tienen. Encarar las tareas resultantes de ese paso constituye una tarea diversa, compleja y ardua que debería empezar por una modificación sustancial en la formación universitaria del abogado y culminar mediante ciertas intervenciones clave en el muy imperfecto mercado de los servicios jurídicos.

Referencias bibliográficas

- Bergoglio, María Inés
2005 Transformaciones en la profesión jurídica en América Latina. Empresas jurídicas y nuevos discursos profesionales, contribución al Congreso Internacional de Sociología del Derecho, Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados, Universidad Nacional Autónoma de México, octubre de 2005.
- Bergoglio, María Inés y Jerónimo Carballo
2005 “Segmentación en la profesión jurídica. Cambios ocupacionales de los abogados argentinos. 1995-2003”, *Academia*, vol. 3, no. 5: 201-222.

- Binder, Alberto
 2005 "El mercado de los servicios legales y la crisis de la abogacía", *Sistemas Judiciales*, año 5, no. 9: 62-65.
- Binder, Alberto
 2007 "La cultura jurídica, entre la innovación y la tradición", en Luis Pásara (ed.), *Los actores de la justicia latinoamericana*, Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 21-40.
- Böhmer, Martín
 2005 "Metas comunes: la enseñanza y la construcción del derecho en la Argentina", *Sistemas Judiciales*, año 5, no. 9: 26-38.
- Clark, David S.
 1999 "Comparing the Work and Organization of Lawyers Worldwide: The Persistence of Legal Traditions", en John J. Barceló III y Roger C. Cramton (eds.), *Lawyers' Practice and Ideals: A Comparative View*, The Hague: Kluwer Law International.
- Foucault, Michel
 2009 *Nacimiento de la biopolítica: curso del Collège de France (1978-79)*, Madrid: Akal.
- Fucito, Felipe
 1997 *El perfil del abogado de la provincia de Buenos Aires. Segunda parte. Investigación cuantitativa*, La Plata: Colegio de Abogados de la provincia de Buenos Aires, Editorial de la Universidad Nacional de La Plata.
- Fucito, Felipe
 2000 *Perfil del abogado bonaerense*, 2 vol., La Plata: Fundación Ciencias Jurídicas y Sociales, CIJUSO.
- Fuentes, Alfredo
 2005 "Educación legal y educación superior en Colombia: desarrollos institucionales y legales. 1990-2002", *Sistemas Judiciales*, año 5, no. 9: 29-51.
- Gaillard, Emmanuel
 1999 "A Comparative Look at the Roles, Functions, and Activities of U.S. Lawyers and Those in Major European Countries", en John J. Barceló III y Roger C. Cramton (eds.), *Lawyers' Practice and Ideals: A Comparative View*, The Hague: Kluwer Law International.
- Pásara, Luis
 2004 *La enseñanza del derecho en el Perú: su impacto sobre la administración de justicia*, Lima: Ministerio de Justicia.
- Pásara, Luis
 2005 *Los abogados de Lima en la administración de justicia. Una aproximación preliminar*, Lima: Consorcio Justicia Viva.
- Pásara, Luis
 2006 La justicia comercial en México. Una aproximación a su funcionamiento, ms.
- Pérez Perdomo, Rogelio
 2004 *Los abogados de América Latina. Una introducción histórica*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Pérez-Perdomo, Rogelio
 2005 *Latin American lawyers. A historical introduction*, Palo Alto: Stanford University Press.
- Pérez Perdomo, Rogelio
 2006 "La educación jurídica en Venezuela 1960-2005: expansión y diferenciación", en Rogelio Pérez Perdomo y Julia Rodríguez (comps.), *La formación de los abogados en América Latina. Tendencias y desafíos*, Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Súmar Gilt, Paul
 1997 *El cuerpo de la toga. Datos y apuntes para el estudio de abogados y abogacía*, Cusco: Asesores Empresariales.