

Cambios en la profesión jurídica en América Latina*

MARÍA INÉS BERGOGLIO**

INTRODUCCIÓN

En el análisis weberiano, la forma de organización social de la profesión jurídica se convierte en un tema de investigación significativo, en tanto se observa su incidencia sobre los estilos de pensamiento jurídico, de gran influencia en la cultura y la sociedad. Para el autor, las diferencias entre el Derecho anglosajón y el continental se vinculan a la diversidad de organización social de la profesión. Mientras el Derecho anglosajón se caracterizó por sus organizaciones profesionales relativamente autónomas, muy pendientes del servicio al cliente, el Derecho continental ha tenido mayor influencia de los académicos, y se ha caracterizado por propuestas racionalizadoras.

Se informan aquí los resultados de un proyecto de investigación que revisa esta cuestión en el contexto latinoamericano, donde los cambios en la organización social del trabajo jurídico están asociados a la aparición de nuevos discursos públicos de la profesión. El presente artículo describe

* La investigación fue posible gracias al subsidio brindado por la Secretaría de Ciencia y Técnica de la Universidad Nacional de Córdoba. En el equipo intervinieron también los investigadores Julio Carballo, Mariana Sánchez y Lucas Vilanova. Se contó igualmente con la diligente asistencia de Santiago Amietta, Juan Martín Camusso, Ana Carballo, Juan Martín Carballo, Virginia De la Cruz, Julia Enriquez, Eugenia Gastiazoro y Sebastián Viqueira, quienes iniciaron su formación en investigación participando en la recolección y análisis de datos tomados de las páginas web.

** Doctora en Ciencia Política (UCC) y Especialista en Sociología Política (Centro de Estudios Constitucionales, Madrid). Centro de Investigaciones Jurídicas y Sociales, Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.

esos cambios de manera general, y se detiene especialmente en la expansión de las empresas jurídicas en América Latina.¹

En la mayoría de los países de la región, la expansión de la educación superior ha contribuido a ampliar los contingentes de abogados y ha hecho más variada su composición social, tanto en términos de género como de clase o etnia.

Al mismo tiempo, otros procesos generales en los países latinoamericanos, como la expansión del Poder Judicial o el desarrollo de grandes empresas jurídicas acentúan la diversidad en las inserciones ocupacionales de estos profesionales. Esta diversificación implica una tendencia a la salarización, convirtiendo en menos frecuente el tradicional ejercicio independiente de la profesión.²

La aparición de las grandes empresas jurídicas instala nuevas formas de ejercicio profesional, que se revisan aquí usando los datos de una investigación centrada en las páginas web de grandes despachos latinoamericanos, con oficinas en Argentina, Brasil o México.

Aunque la noción de profesión jurídica parece referirse a un término entendido por todos, vale la pena aclarar que en la discusión siguiente identificaremos como abogados a quienes poseen un título universitario en Derecho. Esta categorización incluye entonces tanto a quienes se desempeñan como magistrados como a quienes se ocupan del ejercicio liberal de la profesión. Este mismo criterio es seguido por Silva García (2001), cuyo estudio sobre la profesión jurídica incluye tanto a abogados como a jueces. En cambio, Fucito (2000) abarca en su análisis de la profesión sólo a quienes ejercen la profesión de manera independiente, y se encuentran matriculados en un Colegio de Abogados.

LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROFESIÓN JURÍDICA EN AMÉRICA LATINA

La profesión jurídica se está volviendo en América Latina más variada y diversa. Los cambios en la educación superior, que han ampliado los

¹ Para un análisis centrado en los cambios de la representación del rol de los abogados, ver Bergoglio (2005).

² Puede suponerse que este proceso implica una profundización de las desigualdades entre distintos segmentos de la profesión, como se ha mostrado para el caso argentino (Bergoglio y Carballo, 2005).

contingentes de abogados y extendido su origen social, y la creciente diversificación de las inserciones ocupacionales de los abogados concurren para quebrar la homogeneidad entre los juristas.

EL IMPACTO DE LOS CAMBIOS EDUCATIVOS SOBRE LA PROFESIÓN

En América Latina, la expansión de la educación superior en las últimas décadas ha sido notable, ampliando los contingentes de jóvenes que se acercan a las aulas universitarias. Las principales beneficiarias de este proceso de ampliación de las oportunidades educativas, han sido las mujeres, que hoy en muchos países de la región superan en logros a los varones. Pese al crecimiento de oportunidades educativas, subsisten graves desigualdades en razón de los ingresos y geográficas (CEPAL, 2004).

Consecuentemente, ha aumentado el número de graduados en Derecho en la mayoría de los países latinoamericanos, a un ritmo muy superior al del crecimiento general de la población. En algunos casos, este proceso ha sido particularmente intenso: así, en los últimos cuarenta años la proporción de los abogados por cada 100.000 habitantes se multiplicó por ocho en México y por cinco en Venezuela (ver Cuadro 1, Anexo). Esta disponibilidad de juristas graduados, muchas veces superior a la corriente en los países europeos, resulta apropiada para una época en que el escaso aprecio de la legalidad, rasgo compartido por varias culturas jurídicas latinoamericanas,³ empieza a ser percibido como un serio obstáculo en los procesos de democratización.

El crecimiento en el número de profesionales ha estado asociado también a cambios en su composición interna. La presencia de las mujeres entre los juristas, significativa en términos internacionales en algunas naciones,⁴ tiende a acentuarse; en países como Perú, Venezuela o Argentina las mujeres incluso superan en número a los varones entre los estudiantes de Derecho (ver Cuadro 2, Anexo).

³ Para una discusión sobre la cultura de la ilegalidad en Argentina ver Bergoglio, 2003; para Brasil, ver Da Matta, 2002.

⁴ Por ejemplo, en Argentina los varones son el 58% del total de graduados en Derecho (Censo, 2001); en Venezuela, el 56% (Roche, 2001) mientras que en Estados Unidos, en 2004, las mujeres representan el 27% de los abogados en ejercicio (ABANET).

También ha mejorado en los últimos años la accesibilidad geográfica de la educación jurídica, con el surgimiento de programas universitarios más allá de las grandes ciudades, lo cual reduce los costos educativos y facilita el acceso a las aulas de sectores de clase media. Así ha ocurrido por ejemplo en Colombia (Fuentes, 2003), México (Fix-Fierro y López Ayllón, 2003a), Brasil (Junqueira, 2003b) y Perú (González Mantilla, 2003).

Estos datos no deben dar lugar a evaluaciones exageradamente optimistas. Aunque no tenemos estudios sobre las desigualdades en términos étnicos⁵ y económicos –sobre las que resulta mucho más difícil obtener datos– probablemente éstas persisten entre los estudiantes de Derecho así como en el resto del sistema educativo, tal como lo sugieren las contundentes cifras del documento de CEPAL ya citado. Podría resumirse la situación diciendo que la expansión de la educación universitaria ha contribuido a diversificar los contingentes de estudiantes de Derecho en términos geográficos y de género, aunque queda mucho por hacer aún respecto a las desigualdades de raíz más claramente económica.

No obstante, aun si los cambios pueden considerarse modestos desde la perspectiva de la equidad educativa, resulta claro que los tradicionales perfiles de la profesión jurídica, como un grupo predominantemente masculino, de fuerte anclaje en las élites, se han ido modificado. Hoy encontramos en ella abogados y abogadas provenientes de diversos sectores sociales.

Por otra parte, la expansión de la matrícula universitaria ocurrida en los últimos años ha estado acompañada de un persistente deterioro de la calidad de la enseñanza en algunas instituciones. Varios observadores coinciden en que la desigual calidad de las instituciones universitarias vicia esta democratización de la educación jurídica.⁶ En palabras de Silva García (2001, p. 40): “De esta manera la educación, en vez de constituirse en un factor de igualdad democrática, dados los desniveles de calidad

⁵ Una excepción es el estudio de Junqueira y Vianna Veras, 2001, para Brasil, en el que se informa que el 83% de quienes se presentan al examen final de la carrera de Abogacía se consideran blancos. Esta fuerte presencia de los blancos en la cima del sistema educativo contrasta con su peso en la población total, que era del 52% según el Censo 2000.

⁶ En este sentido se han expresado Fuentes, 2003, para Colombia, y Junqueira, 2003b, para Brasil; así como Pérez Perdomo, 2003a, respecto a Venezuela.

llega a acentuar la desigualdad social". Estas observaciones indican que la expansión de la enseñanza jurídica es, finalmente, un fenómeno difícil de evaluar, en tanto llega más gente a la universidad para recibir una educación de peor calidad.

La expansión de la matrícula en las Facultades de Derecho, la devaluación de las credenciales educativas y la heterogeneidad social de los estudiantes han tenido además otra consecuencia significativa: el título de abogado ya no es suficiente para garantizar el acceso a las elites, principalmente políticas,⁷ y las cuestiones conectadas con la inserción ocupacional adquieren mayor importancia.

CAMBIOS EN LAS OPORTUNIDADES OCUPACIONALES

Pero no sólo la ampliación de la oferta de graduados ha cambiado la situación de la profesión jurídica en los últimos años; también se ha modificado el repertorio de oportunidades ocupacionales abiertas a los titulados en Derecho, tanto en el campo público como en el privado.

En América Latina, la profesión jurídica ha cumplido un papel destacable en la construcción de los estados nacionales, y en este sentido, resulta claro que el campo de lo público ha sido una de sus principales fuentes de trabajo, donde se desempeñaban como ministros, legisladores o funcionarios ejecutivos de alto nivel. En la segunda mitad del siglo XX, sin embargo, el progresivo debilitamiento de la vinculación de la profesión con los estratos altos, así como la competencia de economistas, planificadores y sociólogos comenzó a desplazar a los abogados de su sitio prominente en el campo de la administración pública (Pérez Perdomo, 2002).

Con la democratización, en cambio, el Estado les ha ofrecido nuevas oportunidades ocupacionales. Y es que siguiendo una tendencia observada también en otros países (Tate y Vallinder, 1995), el peso de los jueces en el escenario político se ha acentuado. En la mayoría de las

⁷ Agulla, 1968, ha descrito detalladamente cómo el título de abogado obtenido en la tradicional Universidad de Córdoba, Argentina, garantizaba el acceso a la elite política en la primera mitad del siglo XX. Lomnitz y Salazar, 1997, han analizado en términos similares el papel cumplido en el pasado por la Escuela de Derecho de la UNAM en México.

naciones latinoamericanas, la creciente importancia política del Poder Judicial le ha permitido absorber una proporción mayor de los recursos del Estado, y emprender variados proyectos de modernización. Este proceso de reforma judicial tiene rasgos similares en los diferentes países, en tanto ha contado con el decisivo impulso financiero de actores internacionales externos a la región, y forma parte de los esfuerzos para exportar e importar el Estado de Derecho, descritos por Garth (2000).

Una de las primeras consecuencias de estos cambios ha sido el aumento de personal judicial, especialmente visible donde se han emprendido reformas en el campo penal.⁸ Las carencias de la estadística judicial –crónicas en la región– impiden contar con datos comparativos suficientes, pero la información sobre algunos países permite ilustrar esta tendencia.

Fix-Fierro y López Ayllón (2003b) han descrito con detalle este proceso para México, mostrando cómo las designaciones de magistrados federales se han acelerado desde 1985, y cómo la administración de justicia ha logrado absorber mayor presupuesto. En Argentina, los datos recogidos por la Fundación Unidos por la Justicia permiten observar un proceso similar, que implicó mayores fondos presupuestarios y un aumento del 20% en la proporción de jueces por cada 100.000 habitantes durante la década de los 90. También en Costa Rica el número de jueces aumentó en 125% desde 1990 a 2003 (CEJA, 2004). En Brasil, esa proporción pasó de 3,9 en 1970 a 5,5 en 1991 (Junqueira, 2003a).⁹ Este crecimiento del número de magistrados ha provisto a los abogados de nuevas oportunidades de trabajo en el campo de lo público, razonablemente remuneradas y prestigiosas.

Las transformaciones de la administración de justicia no son, sin embargo, suficientes para proveer inserción ocupacional al creciente número de graduados en Derecho, que se han orientado entonces hacia el ejercicio privado de la profesión. En este campo se encuentran los cambios más llamativos en los últimos años, con la emergencia de grandes firmas jurídicas siguiendo el modelo anglosajón.

⁸ Para un informe comparativo de la marcha de la reforma en el campo penal, basado en datos empíricos, ver Riego y Santelices, 2003.

⁹ Una excepción importante a esta tendencia es Venezuela, donde la proporción de jueces viene disminuyendo. El número de tribunales por 100.000 habitantes se redujo desde 9,5 en 1962 a 4,88 en 1997 (Pérez Perdomo, 2003b).

LA EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS JURÍDICAS EN EL MUNDO

La fuerte tendencia al crecimiento del tamaño de las empresas jurídicas ha acentuado estos cambios en el horizonte laboral. Inicialmente un fenómeno típico de los países anglosajones, los grandes despachos se han extendido también en las naciones de tradición civilista (Abel, 1997b).

Heinz, Nelson, Sandefur y Laumann (2005) han analizado detalladamente estas tendencias al crecimiento de las firmas jurídicas. Su comparación de los despachos de abogados de Chicago en 1975 y 1995 les permitió mostrar cómo el aumento de la demanda de servicios jurídicos por parte de las empresas motorizó esta expansión. Con la internacionalización de la economía, los grandes estudios experimentaron la necesidad de acompañar las operaciones de sus clientes, cada vez más orientados hacia el mercado global. Para captar o mantener estos clientes interesantes, las firmas de abogados debieron abrir nuevas sucursales en el país y en el extranjero y tomar más personal. Ello dio origen a un proceso de crecimiento de tamaño de las firmas, en el que las fusiones y adquisiciones tuvieron un papel importante. En este sentido, la expansión del tamaño de las empresas jurídicas aparece asociada a los procesos de internacionalización económica.¹⁰

Cuadro 3. Crecimiento de los estudios jurídicos

| País | <i>Firmas entre 25 y 50 abogados</i> | | <i>Firmas con más de 50 abogados</i> | |
|--|--------------------------------------|------|--------------------------------------|------|
| | 1999 | 2004 | 1999 | 2004 |
| Estados Unidos | s/d | 2460 | 901 | 2139 |
| Francia | 20 | 19 | 14 | 80 |
| Alemania | 31 | 67 | 9 | 176 |
| España | s/d | 29 | 12 | 60 |
| Italia | s/d | 58 | 12 | 68 |
| Fuente: Martindale-Hubbell [en línea] <www.martindale.com>. Los datos para 1999 han sido publicados por Junqueira (2003a). | | | | + |

¹⁰ Para una descripción del proceso por el cual las firmas jurídicas norteamericanas se expandieron en el mercado internacional de servicios legales, ver Silver, 2001. La autora señala que, hasta la década del 70, eran muy pocas las firmas americanas con sucursales en el extranjero; el proceso de apertura de filiales se acelera en estas firmas a partir de 1985.

La diversidad de las formas de organización del trabajo jurídico profundiza la estratificación interna de la profesión. El contraste entre lo que Heinz y Laumann (1997) llamaban los dos hemisferios de la profesión se acentúa: por una parte están los abogados que trabajan siguiendo los modelos clásicos, atendiendo variados conflictos de personas y pequeñas empresas, y recibiendo ingresos similares a los de sus clientes. Por otra parte, quienes ejercen en las grandes firmas jurídicas, prestan servicios altamente especializados a grandes empresas y obtienen altos ingresos.

En resumen, puede decirse que en las sociedades industriales avanzadas, la clásica figura del abogado que trabaja de manera independiente, o asociado con dos o tres colegas, deja de ser el modo dominante de ejercicio profesional.¹¹ La diversidad de inserciones laborales de los abogados se traduce en una creciente estratificación de la profesión, cuyos segmentos difieren significativamente no sólo en tipos de tarea, sino, muy especialmente, en grados de especialización y niveles de ingreso.

EL PROCESO EN AMÉRICA LATINA

Tradicionalmente, los abogados latinoamericanos trabajaban solos, en despachos individuales o compartidos con un pequeño grupo de profesionales, muchas veces pertenecientes a una misma familia o ligados por estrechos vínculos personales. Tales oficinas no constituían generalmente auténticas empresas, sino que eran apenas asociaciones para compartir gastos, pero no los ingresos devengados por la actividad profesional.¹² Estas formas de práctica jurídica resultaban apropiadas para sociedades donde los lazos entre el cliente y su abogado estaban fundados en rela-

¹¹ En Chicago, la proporción de abogados que ejercen individualmente (sólo *practitioners*), que era del 21% en 1975, cayó al 15% en 1995 (Heinz et al., 2005).

¹² En la tipología de Treves (1988), son llamados despachos “colectivos”, por oposición a los despachos *asociados*. En estos últimos el bufete, y no el abogado individual, asume impersonalmente el caso y percibe las remuneraciones correspondientes. Treves observaba también la existencia de despachos “empresariales”, donde el profesional empresario organiza distintas competencias profesionales según esquemas tomados de la producción industrial, con el fin de prestar servicios a las grandes instituciones económicas y sociales. Este último tipo de despacho coincide con el que aquí hemos llamado empresas jurídicas.

ciones personales, y donde el capital social del profesional era uno de los ejes centrales que garantizaba su éxito.

En las últimas décadas, sin embargo, los abogados han desplegado diversas estrategias para posicionarse en un mercado de servicios legales donde la competencia se ha profundizado. La creciente especialización por ramas del Derecho, así como la tendencia a asociarse con otros profesionales, han sido algunos de estos mecanismos que han impulsado el crecimiento del tamaño de las firmas jurídicas, tal como lo ha descrito De la Maza (2001) para Chile.

Cuadro 4 - Grandes Empresas Jurídicas en América Latina

| País | 1999* | 2005* | |
|-----------|-------|-------|-------------|
| | | Total | Extranjeras |
| Argentina | 9 | 16 | 4 |
| Brasil | 8 | 29 | 9 |
| Chile | 1 | 6 | 1 |
| Colombia | s/d | 2 | 1 |
| México | 5 | 19 | 12 |
| Perú | 1 | 2 | - |
| Venezuela | 2 | 5 | 3 |

*Se han incluido las firmas que reúnen 50 abogados o más.
 Fuente: Las cifras de 1999 han sido tomadas de Pérez Perdomo y Friedman (2003).
 Los datos correspondientes a 2005 han sido tomados de Martindale-Hubbell [en línea] <www.martindale.com>, y depurados para evitar la mención repetida de diversas oficinas de una sola firma, ubicadas en distintas ciudades de un mismo país.

Las rápidas transformaciones económicas de la década de los 90 han acelerado estas tendencias, y han aparecido en América Latina grandes firmas jurídicas, organizadas según el modelo norteamericano. Los datos del Cuadro 4 permiten observar la intensidad de estos cambios en varias naciones: el número de despachos que reúnen más de cincuenta abogados se ha multiplicado por 4 en México entre 1999 y 2005 y triplicado en Brasil en el mismo período. Aun en Argentina, y pese a la severidad de la crisis económica, se ha doblado prácticamente la cifra de estos bufetes.

¿Cómo entender estos cambios en la forma de organización del trabajo jurídico en nuestros países, que parecen tan alejados del estilo tradicional de nuestros abogados? El análisis de Ashton (2001) sobre la evolución de un grupo de firmas jurídicas chilenas entre 1970 y 2000, muestra la conexión de esta tendencia con los procesos de internacionalización de la economía, y el aumento del flujo de inversión extranjera directa, vinculada a las privatizaciones. Las compañías extranjeras necesitaban asesoramiento jurídico local para asistirlos en esas transacciones, y las firmas jurídicas chilenas adaptaron sus servicios para atraer a esos clientes. El crecimiento de tamaño fue parte de las estrategias.

Los abogados entrevistados por Ashton informaron también que su esfuerzo de imitación de las firmas americanas les exigió desarrollar la habilidad para enfrentar plazos de trabajo más rápidos. El hecho de contar con profesionales que habían cursado el posgrado en universidades anglosajonas les facilitó esa transición.

Tal como señalara lúcidamente Abel (1997a), las tendencias a la expansión de las firmas jurídicas y a la progresiva salarización de los abogados, implican que el relativo aislamiento de los profesionales de las relaciones capitalistas de trabajo está en vías de desaparecer, y que el proceso resulta ya irreversible.

LOS GRANDES BUFETES EN ARGENTINA, MÉXICO Y BRASIL

Comprender más exactamente los cambios que la rápida expansión de las grandes empresas jurídicas introduce en el escenario jurídico latinoamericano requiere analizar los estilos de trabajo de estos despachos. Contamos para ello con los datos de una investigación reciente sobre grandes firmas de abogados que actúan en Argentina, Brasil y México.

Con ayuda del directorio Martindale-Hubbell, se confeccionó un listado de 53 empresas con más de 50 abogados que actúan en Argentina, Brasil y México. Dentro de este conjunto, se seleccionó la población estudiada, compuesta por cuarenta y tres despachos empresariales con más de 50 abogados cada uno, que ofrecen sus servicios jurídicos en Internet.

Cuadro 5 - Bufetes con más de 50 abogados en América Latina

| Sede principal del despacho | Número de despachos listados | Número de despachos incluidos |
|--------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| Argentina | 12 | 11 |
| Brasil | 20 | 18 |
| México | 7 | 6 |
| Multinacionales activas en la región | 14 | 8 |
| Total | 53 | 43 |

Fuente: Listados tomados de Martindale-Hubbell [en línea] <www.martindale.com>, y depurados para evitar la mención repetida de diversas oficinas de una sola firma, ubicadas en distintas ciudades de un mismo país.

Las páginas web que sostienen los grandes bufetes ofrecen ricos materiales para el análisis. Se trata de textos que describen al despacho, su historia, su estilo de trabajo y campos de práctica, así como los profesionales que lo integran, con considerable detalle. El tono publicitario de estos escritos resulta moderado por la necesidad de brindar una imagen de seriedad compatible con la tradicional de la profesión, así como por las regulaciones de los colegios profesionales al respecto. La importancia que las firmas otorgan a estos discursos en los que se presentan a sí mismas frente a potenciales clientes queda reflejada en el hecho de que el 65% de las páginas web analizadas está protegido por copyrights.

Entre las firmas estudiadas se encuentran despachos que tienen su oficina principal en una ciudad latinoamericana, ya sea ésta México, San Pablo, Río de Janeiro o Buenos Aires. Para este grupo, el criterio de inclusión en el estudio fue que la firma sostuviera una página web a la fecha de iniciación del proyecto, en abril 2005. Treinta y cinco de las treinta y nueve empresas listadas cumplían este requisito de selección.

El segundo grupo corresponde a las firmas multinacionales –así categorizadas por tener su sede central fuera de la región– activas en estos países. El criterio de selección aplicado en este caso fue que reunieran al menos treinta y cinco abogados en sus oficinas latinoamericanas. Nueve de las catorce firmas listadas resultaron así incluidas en el estudio. Este

segundo conjunto, de importantes diferencias con el primero, fue incluido en la investigación por su capacidad de ofrecer de contraste.

No fue sencillo asignar algunas firmas a uno u otro grupo, en tanto varios bufetes, nacidos en nuestros países, muestran tendencias expansivas a través de alianzas, primordialmente con firmas europeas. Se priorizó finalmente el criterio de la localización de la sede principal.

CARACTERÍSTICAS DE LOS GRANDES DESPACHOS DE ABOGADOS

Las firmas analizadas concentran grandes números de profesionales; más de cien en promedio. No son raros los despachos que exceden los doscientos abogados, especialmente en Brasil, donde la mayoría de los bufetes ofrece una red de servicios en el interior del país. Entre las firmas multinacionales se encuentran, por supuesto, algunas que necesitan cuatro dígitos para contar el número de los abogados en sus filas. Con el objeto de no distorsionar las comparaciones, aquí se ha consignado únicamente el número de profesionales que estas empresas tienen ejerciendo en América Latina.

Cuadro 6. Tamaño de las firmas

Número de abogados

| Origen | N | Mínimo | Máximo | Media | Suma |
|---------------|----|--------|--------|--------|------|
| Argentina | 11 | 50 | 300 | 93,82 | 1032 |
| Brasileña | 18 | 50 | 332 | 141,89 | 2554 |
| Mexicana | 6 | 52 | 112 | 74,33 | 446 |
| Multinacional | 8 | 35 | 497 | 145,13 | 1161 |
| Total | 43 | 35 | 497 | 120,77 | 5193 |

El número total de abogados que ejercen su profesión en el marco de estas organizaciones resulta entonces considerablemente significativo, pues llega a 5193. Pese a la magnitud de esta cifra, debe recordarse que ellos representan una fracción mínima de los profesionales jurídicos de sus respectivos países.¹³

¹³ Los abogados que trabajan en grandes firmas jurídicas representan el 0,5% del total de los 474.574 afiliados a la Ordem dos Advogados do Brasil. En Argentina, el Censo

Se trata de firmas consolidadas, con amplia experiencia en la atención de problemas jurídicos; la mayoría de ellas iniciaron sus actividades profesionales antes de 1970. Se encuentran incluso cinco despachos cuya fecha de fundación se ubica en el siglo XIX, generalmente bufetes familiares que han logrado adaptarse exitosamente a los drásticos cambios de las condiciones económicas regionales durante las últimas décadas.

Cuadro 7. Antigüedad de las firmas jurídicas según origen

| Período de fundación | Argentina | Brasileña | Mexicana | Multinacional |
|----------------------|------------|------------|------------|---------------|
| | Antigüedad | Antigüedad | Antigüedad | Antigüedad |
| 1890-1945 | 54,5% | 5,6% | 33,3% | 87,5% |
| 1945-1970 | 9,1% | 3,3% | 16,7% | 12,5% |
| 1970-1990 | 27,3% | 33,3% | 3,3% | |
| 1990 en adelante | 9,1% | 27,8% | 16,7% | |
| Total | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

N = 43 firmas de más de 50 abogados

Tal como ha ocurrido en otras regiones, estas firmas han conocido una tendencia expansiva a partir de la internacionalización de la economía. La demanda de servicios jurídicos por parte de empresas que actúan en más de un orden normativo ha impulsado la creciente especialización de los abogados, el crecimiento de tamaño de algunos despachos, y la creación de nuevas firmas. Así lo explica un despacho brasileño, creado en la década de los 90: "Creado en medio de un creciente proceso de internacionalización de la economía, el Estudio surgió para suplir las necesidades del mercado interno, cumpliendo, con competencia, las exigencias de la globalización (BMA)".¹⁴

Las oportunidades económicas abiertas a las firmas capaces de ofrecer consejo legal en negocios que interesan a más de un orden jurídico han

Nacional Económico 2004 relevó 148.306 matriculados en los colegios de abogados, por lo que esa proporción constituye el 0,7% de los profesionales argentinos.

¹⁴ Cita tomada de la versión española de la página web de la empresa.

impulsado un proceso de crecimiento rápido, donde la construcción de alianzas con empresas similares de otros países, las fusiones y adquisiciones han sido frecuentes. La alta movilidad empresarial así provocada ha resultado observable durante el período de la investigación.¹⁵

Estos procesos han dado lugar a la construcción de firmas poderosas, no sólo por el número y la especialización de los profesionales que las integran, sino también por los recursos de que disponen. Una firma brasileña describe en estos términos su biblioteca: “El cliente tiene acceso, aquí, a más de 800.000 publicaciones, entre artículos nacionales e internacionales, libros, folletos y mucho más. El corazón y el alma de (PNA) a su disposición”.¹⁶

El desarrollo de sofisticados sistemas de comunicaciones, tanto entre los locales de la misma firma como en relación con los clientes, es otra herramienta indispensable para mantener este tipo de servicio jurídico. Varios de estos despachos han estado a la vanguardia en la innovación tecnológica en materia de comunicaciones. Así, una firma brasileña señala que su servicio de intercambio de documentos basado en computadoras (*mainframe*) entre sus oficinas de San Pablo y Río de Janeiro data de 1985. Por su parte, una empresa argentina incluye en su dirección un número de videoteléfono.

La multiplicidad de lenguas en los servicios es otra característica significativa. El inglés aparece obviamente, como la lengua más usada, seguido de otras europeas como el francés, el alemán o el italiano. También se encuentran estudios que ofrecen servicios especializados en árabe, ruso, chino mandarín o coreano.

Pero asistir jurídicamente a clientes transnacionales no requiere sólo amplias competencias lingüísticas y de comunicación; demanda también contar con la posibilidad de operar en diversas localizaciones, tanto dentro como fuera del país sede. En consecuencia, la estructura de estas empresas resulta considerablemente compleja.

¹⁵ Dos de las empresas multinacionales activas en la región latinoamericana incluidas en la lista (Squire, Sanders & Dempsey y Steel Hector & Davis) se fusionaron en este año. Por su parte, la brasileña Albino Advogados perdió la mitad de sus sucursales desde principios de 2005, en un movimiento que anuncia futuras recomposiciones.

¹⁶ Cita tomada de la versión española de la página web de la empresa.

Cuadro 8. Estructura de las firmas según origen

| Estructura de la firma | Origen | | | | |
|--|-----------|-----------|----------|--------------------|--------|
| | Argentina | Brasileña | Mexicana | Multina- cional | Total |
| Tienen sucursales en el país | 33,3% | 100,0% | 50,0% | 75,0% | 73,2% |
| Tienen corresponsales en el país | 66,7% | 5,6% | 33,3% | | 22,0% |
| Tienen sucursales en el extranjero | 33,3% | 50,0% | 33,3% | 100,0% | 53,7% |
| Tienen corresponsales en el extranjero | 88,9% | 55,6% | 50,0% | 25,0% | 56,1% |
| Total | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

N = 43 grandes firmas jurídicas en Argentina, Brasil y México

Salvo en Argentina –en donde el alto grado de concentración económica característico del país, las firmas centralizan sus servicios en Buenos Aires– la mayoría de las firmas analizadas tienen diversas sucursales propias en el país sede. Una red de corresponsales en el interior les permite completar una amplia cobertura espacial de las necesidades de asistencia jurídica de sus clientes.

Los vínculos hacia el exterior del país sede son igualmente un eje central de los modos de trabajo de estos despachos. Las fórmulas de estas relaciones son variadas. La mitad de los bufetes estudiados tiene acuerdos de corresponsalía con grupos de firmas similares en España, Portugal o países latinoamericanos, manteniendo sin embargo su independencia operativa. Entre las firmas con casa matriz en Argentina, Brasil o México, la mitad ha abierto ya al menos una sucursal en otra región. Madrid, Lisboa y París son las localizaciones europeas preferidas; Nueva York, Miami y Atlanta, las ubicaciones más frecuentes en Estados Unidos.¹⁷ Se encuentran incluso sucursales en África y en Asia (Hanoi).

¹⁷ Actualmente, catorce de las firmas con oficina principal en Argentina, Brasil o México tienen sucursales fuera de su país. El total incluye tres despachos argentinos, nueve brasileños y dos mexicanos.

Estos comentarios son válidos –y quizás sólo por un tiempo, habida cuenta de sus tendencias expansivas– para las firmas con sede principal en la región. Entre las que prestan servicios intensamente tanto dentro como fuera de la región latinoamericana, es difícil establecer una relación privilegiada con un espacio nacional determinado. Se encuentran en este grupo despachos nacidos en Inglaterra o Estados Unidos, que han cubierto el globo con sus sucursales y se organizan actualmente como asociaciones de empresas bajo la legislación suiza (*Swiss verein*). Estos bufetes construyen sus páginas web extremando los detalles para no privilegiar ninguna ubicación nacional y ofrecer una imagen completamente multicultural.¹⁸ Por este motivo se las ha categorizado aquí como multinacionales.

LOS CLIENTES DE LAS GRANDES FIRMAS JURÍDICAS

No son, obviamente, personas comunes, sino en general empresas con actividades que interesan a más de un orden jurídico. Es posible describir algunas características de las entidades a las que estos estudios aspiran ofrecer sus servicios.

La gran mayoría de estos despachos latinoamericanos describe detalladamente su capacidad de atender los asuntos locales de clientes extranjeros, relatando casos importantes en los que ha participado, e informando los nombres de firmas extranjeras que les confían sus asuntos, incluso desde hace mucho tiempo.¹⁹ Su clientela incluye las empresas extranjeras que se han volcado a hacer negocios en América Latina en la década de los 90, invirtiendo en los servicios públicos: 65% de las firmas estudiadas informa haber participado en el proceso de las privatizaciones. Este dato confirma la afinidad entre el proceso de expansión de

¹⁸ En las páginas web de las grandes multinacionales de servicios jurídicos, las imágenes de abogados y clientes son diversas en las distintas versiones. De este modo, la variedad de rostros incluida corresponden, en sus rasgos étnicos, a los de los hablantes del idioma cuya versión se eligió para leer.

¹⁹ Una empresa mexicana se enorgullece de haber tramitado la inscripción de la marca Coca Cola en México en los albores del siglo XX; una firma argentina, relata haber redactado los primeros contratos de concesión que dieron origen a la industria automotriz en la década del 50.

estas firmas y el aumento del flujo de inversión extranjera directa hacia América Latina, informada por Ashton (2001) para el caso chileno.

Cuadro 9. Localización de los clientes

| Tipos de servicios ofrecidos a los clientes | Sí |
|---|-------|
| Atiende asuntos locales de clientes privados extranjeros | 74,4% |
| Atiende asuntos de clientes nacionales en el extranjero | 46,5% |
| Ofrece un servicio global, que sigue al cliente adonde vaya | 32,6% |

N = 43 empresas de más de 50 abogados

Aunque de menor importancia relativa, su cartera de clientes se extiende también a empresas locales con intereses fuera del país, como lo muestra la creciente importancia de sus sucursales en Europa o Estados Unidos. Este acompañamiento de los asuntos del cliente fuera del espacio nacional sólo se convierte en un servicio auténticamente global, que sigue al cliente adonde vaya, en el caso de las firmas jurídicas multinacionales.

LOS CAMPOS DE ESPECIALIZACIÓN

Las prácticas profesionales de los grandes despachos cubren todos los aspectos del Derecho Empresario. Se ofrece asesoramiento en cuestiones laborales, fiscales, administrativas y regulatorias, en problemas relativos a servicios financieros y mercado de capitales, a fusiones y adquisiciones.

En el interior de estos grandes despachos, la división del trabajo se profundiza, y los abogados se especializan en áreas cada vez más estrechas del campo profesional. Los ejes de la especialización están frecuentemente más conectados con las actividades de los clientes, que con el modo en que los académicos clasifican las ramas del Derecho. Es corriente que estos bufetes incluyan departamentos especializados en cuestiones como Energía, Proyectos de Infraestructura, Sector Automotriz, Minería, Telecomunicaciones, Turismo o Salud. Los temas ambientales y los vinculados a la propiedad intelectual están frecuentemente presentes.

Cuadro 10. Áreas de práctica

| Áreas de práctica | Sí |
|---|--------|
| Derecho Empresario | 100,0% |
| Derecho Migratorio | 34,9% |
| Derecho Sucesorio | 23,3% |
| Derecho Penal Empresarial | 18,6% |
| Derecho Penal en General | 7,0% |
| Otras ramas del Derecho orientadas a las personas | 20,9% |

N = 43 empresas de más de 50 abogados

Las prácticas jurídicas orientadas a resolver los problemas de las personas comunes tienen en general poca presencia en su actividad. Es frecuente sin embargo, que los despachos argentinos y mexicanos ofrezcan asistencia en Derecho Migratorio, un servicio de especial interés para las empresas extranjeras que traen personal técnico y gerencial. En los bufetes brasileños suele haber un departamento sucesorio, orientado a la planeación testamentaria.

Muy pocas de estas firmas incorporan una sección dedicada a temas penales, y cuando lo hacen, aclaran que se ocupan de temas como fraude a las empresas, o detección de ilícitos en el interior de la corporación. En cambio, prácticamente todas ellas incluyen departamentos especializados en Litigación y Arbitraje, que cooperan con las que se ocupan de campos temáticamente definidos según las necesidades de los casos.

Algunos de estos despachos han extendido su asesoramiento técnico a los clientes empresariales a cuestiones no jurídicas, como recursos humanos o seguridad en el trabajo. Este tipo de secciones se encuentra en una tercera parte de las firmas estudiadas, cualquiera sea la región donde tienen su sede principal. Se trata, por supuesto, de una tendencia simétrica a la que se registra en las firmas de auditoría contable, que agregan a sus actividades de consultoría de empresas las de asesoramiento jurídico.²⁰ Tal como se ha observado, estas formas de práctica profesional vuel-

²⁰ Dos de las firmas clasificadas aquí como multinacionales responden a este modelo.

ven más borrosa la distribución de las competencias entre las distintas profesiones (Dézalay y Garth, 1995, Heinz, Nelson y Laumann, 2001).

LA ORGANIZACIÓN INTERNA

En los grandes despachos, la informalidad en la organización retrocede y la organización interna se vuelve jerárquica, marcando las diferencias entre abogados socios, asociados y empleados. Esta tendencia aparece visible en las páginas web, donde la cantidad de información disponible sobre los abogados disminuye a medida que se descende en la organización. Resulta particularmente marcada en las firmas argentinas, en contraste por ejemplo con las brasileñas.

Como organizaciones donde la división del trabajo es marcada, en el discurso de muchas de estas firmas se enfatiza la importancia del trabajo en equipo y del enfoque multidisciplinario, que permite asegurar que se han considerado todos los aspectos significativos de un problema. Tal como lo explica una firma brasileña, “El trabajo en conjunto y la organización son recetas para el éxito de un gran estudio” (PNA)²¹. Dos de cada cinco empresas aclaran además que el esfuerzo de integración de las distintas perspectivas especializadas está a cargo de un socio, que supervisa personalmente la marcha de los casos.

Cuadro 11. Organización interna del trabajo

| Organización interna del trabajo | Sí |
|--|-------|
| Enfatiza trabajo en equipo | 55,8% |
| Enfatiza trabajo multidisciplinario | 32,6% |
| Supervisión personalizada de un socio | 39,5% |
| Sistema abierto de selección de personal | 58,1% |
| Recibe solicitudes de trabajo en línea | 76,7% |
| Incorpora pasantes | 48,8% |
| Tiene programa de capacitación | 69,8% |

N = 43 empresas de más de 50 abogados

²¹ Cita tomada de la versión española de la página web de la empresa.

Muchos de estos bufetes, con origen en despachos familiares, intentan construir la imagen de una organización racional y abierta, en la que los logros, más que las relaciones personales, son el criterio central de asignación de recompensas. Así lo sugiere la detallada información que brindan sobre sus programas de reclutamiento de personal. Tres cuartas partes de las páginas web incluyen formularios para que los aspirantes a ingresar a la firma puedan dejar sus antecedentes profesionales. La mayoría de las páginas brinda muchas precisiones acerca de los procedimientos de selección de nuevos miembros. Los programas de pasantías, orientados a estudiantes locales o extranjeros, reciben gran atención: se informan los acuerdos con las universidades, los mecanismos de evaluación y seguimiento, y los criterios de promoción.

Resulta obvio el intento de atraer jóvenes talentos con la oferta de una carrera regida por pautas explícitas, vinculadas al mérito. Así lo expresa una firma argentina: “Porque el diseño e implementación de la carrera profesional se rige por pautas claras y transparentes, donde el avance en la carrera de cada abogado depende exclusivamente de los propios méritos y resultados obtenidos” (BFMLyM).

Estos procedimientos sumamente estructurados de selección de personal se complementan, en dos terceras partes de los casos, con programas de formación y perfeccionamiento. Un despacho brasileño describe así su programa de capacitación permanente:

O seu Programa de Educação Continuada, dentre outras atividades, promove a realização de palestras no auditório do escritório de São Paulo, proferidas por personalidades da área jurídica e também das mais diversas áreas de interesse, proporcionando aos integrantes do escritório, além de convidados, a oportunidade de debater temas atuais, não necessariamente ligados ao Direito, visando um maior aperfeiçoamento técnico, capacitação profissional e o contato com outras realidades. Em geral, as palestras são realizadas quinzenalmente e os palestrantes convidados são tanto brasileiros quanto estrangeiros (NA).²²

Los datos hasta aquí presentados son suficientes para mostrar los rasgos centrales de estos grandes despachos. Se trata de organizaciones

²² La página web de esta firma se ofrece en portugués e inglés.

de gran tamaño, configuradas como auténticas empresas, que presentan fuerte división del trabajo y altos grados de especialización del conocimiento jurídico. Su estilo de trabajo en equipo, así como el énfasis en los procedimientos de selección y promoción del personal basados en el mérito las alejan decisivamente de los modelos característicos de los despachos latinoamericanos tradicionales, donde los criterios adscriptivos y las relaciones personales configuraban los aspectos básicos de la organización. Por otra parte, la fluidez de sus vínculos con el extranjero, sus servicios multilingües, y la amplia cobertura espacial de sus servicios en el ámbito nacional son igualmente rasgos sobresalientes.

A MODO DE SÍNTESIS

El desarrollo de las prácticas profesionales que hemos presentado en los apartados precedentes introduce cambios de importancia respecto a la organización del trabajo jurídico. En nuestros países, la práctica jurídica ha tenido históricamente un marcado carácter local, poco especializado, y orientado hacia la atención de clientes que mantenían un vínculo personal con el abogado, en el que la acentuación de la confidencialidad era un rasgo valorado. Los despachos con sucursales en más de una ciudad eran excepcionales.

La aparición de estas grandes firmas, orientadas a la asistencia jurídica de empresas con negocios internacionales, supone una de-localización del trabajo jurídico, que se vuelve altamente especializado y demanda grandes competencias técnicas, para operar simultáneamente en más de un orden jurídico. Estas transformaciones acentúan la orientación empresarial de los despachos, que empiezan a operar con una lógica enfocada más directamente hacia los beneficios, y se vuelven expansivos: las firmas con varias oficinas nacionales dejan de ser una novedad en países como México o Brasil, y la exhibición de listas de clientes se vuelve normal en las páginas web de estos grandes estudios.

Usando la expresión acuñada por Dézalay y Garth (1995) para analizar la situación europea, también aquí los abogados -caballeros, con sus amplias redes de relaciones sociales y sus finos modales que les permitían manejarse bien en situaciones conflictivas complejas-, son reemplazados por técnicos que se distinguen por su nivel de especialización, que con-

ciben su trabajo como ingeniería de negocios. La profundidad de estos cambios sugiere la existencia de un contexto propicio para la aparición de nuevos modos de entender el rol de los abogados.²³

REFERENCIAS

- ABEL R., "The transformation of the American Legal Profession", en *Lawyers: a critical reading*, New York, The New Press, 1997.
- "Lawyers in the Civil Law World", en *Lawyers: a critical reading*, New York, The New Press, 1997.
- AGULLA, Juan Carlos, *Eclipse de una aristocracia*, Córdoba, Ed. Libera, 1968.
- ASHTON, Scott, *El Torneo De Abogados: Law Firms in Chile*, contribución al proyecto Lawyers of Latin America, coord. por Rogelio Pérez Perdomo, Stanford Law School, 2001, [en línea] <<http://www.law.stanford.edu/library/perezperdomo/lla.html>>, [consulta: 24 de febrero de 2005].
- BERGOGLIO, María Inés, *La matriz del orden social: La cultura en la sociedad*, Ed. Ciencia, Derecho y Sociedad, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Córdoba, 2003.
- *Nuevos discursos profesionales en las grandes empresas jurídicas latinoamericanas*, Buenos Aires, Contribución al VI Congreso Nacional de Sociología Jurídica, 2005.
- BERGOGLIO, M. I. y J. CARBALLO, "Segmentación en la profesión jurídica: Cambios ocupacionales de los abogados argentinos, 1995-2003", en *Academia*, Revista sobre Enseñanza del Derecho de Buenos Aires, año 3, nro. 5, Facultad de Derecho, Universidad de Buenos Aires, 2005, pp. 201-222.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina), *Panorama social de América Latina 2004*, 2004, [en línea] <<http://www.eclac.cl>>.
- DA MATTA, Roberto, *Carnavales, Balandros y Héroes: Hacia una sociología del dilema brasileño*, México, Fondo de Cultura Económica, 2002.
- DE LA MAZA, Iñigo, *Lawyers: from State to Market*, Tesina de Maestría, Stanford Program in International Legal Studies, Stanford Law School, 2001, [en línea] <<http://www.law.stanford.edu/library/perezperdomo/lla.html>> [consulta: 24 de febrero de 2005].

²³ Para un análisis de los cambios en el discurso público de la profesión, ver Bergoglio (2005).

- DÉZALAY, Yves y Bryant GARTH, "Merchants of Law as Moral Entrepreneurs: Constructing International Justice from the Competition for Transnational Business Disputes", en *Law and Society Review* 29, nro. 1, 1995, pp. 27-64.
- FIX-FIERRO, Héctor y Sergio LÓPEZ AYLLÓN, *La educación jurídica en México: Un panorama general*, Contribución al Seminario sobre educación jurídica, 14-16 de febrero de 2003, Brasil, Petrópolis, 2003a.
- "¡Tan cerca, Tan Lejos! Estado de Derecho y Cambio Jurídico en México (1970-2000)", en *Culturas Jurídicas Latinas de Europa y América en tiempos de globalización*, México, Universidad Nacional Autónoma de México (2003b).
- FUCITO, Felipe, *Perfil del abogado bonaerense*, vol. I y II, La Plata, Fundación Cijuso, La Plata, 2000.
- FUENTES HERNÁNDEZ, Alfredo, *Educación legal y educación superior en Colombia: tendencias recientes 1990-2002*, Contribución al Seminario sobre educación jurídica, Brasil, Petrópolis, 14-16 de febrero de 2003.
- GARTH, Bryant, *What makes a successful legal and judicial system: rethinking the processes and the criteria for success* (Washington), Contribución a la Global Conference on Comprehensive Legal and Judicial Reform, Banco Mundial, 5-7 de Junio, 2000, [en línea] <http://www4.worldbank.org/legal/legop_judicial/ljr_conf_papers/Garth.pdf> [consulta: 27 de diciembre de 2004].
- GONZALES MANTILLA, Gorki, *La enseñanza del Derecho en el Perú en la actualidad: cambios, resistencias y continuidades*, Contribución al Seminario sobre educación jurídica, Brasil, Petrópolis, 14-16 de febrero de 2003.
- HEINZ, John, Robert L. NELSON y Edward O. LAUMANN, "The Scale of Justice: Observations on the Transformation of Urban Law Practice", en *Annual Review of Sociology*, 27, 2001, pp. 337-362.
- HEINZ, John, Robert L. NELSON, Rebecca L. SANDEFUR y Edward O. LAUMANN, *Urban Lawyers: The New Social Structure of the Bar.*, Chicago, The University of Chicago Press, (forthcoming), 2005.
- JUNQUEIRA, Eliane B., "Brasil: obstáculos en el camino hacia una justicia total", en *Culturas Jurídicas Latinas de Europa y América en tiempos de globalización*, H. Fix-Fierro, Universidad Nacional Autónoma de México, 2003.
- *Ensino do Direito no Brasil: realismo ou pessimismo?*, Contribución al Seminario sobre educación jurídica, Brasil, Petrópolis, 14-16 de febrero de 2003.
- JUNQUEIRA, Eliane Botelho y Cristiana VIANNA VERAS, *Estudantes e profissionais negros de direito: perspectivas para o novo milénio?*, Joint Meeting of the Law and Society Association and the Research Committee on Sociology of Law, 4-7 de Julio, Budapest, Hungary, 2001.

CAMBIOS EN LA PROFESIÓN JURÍDICA EN AMÉRICA LATINA

MARÍA INÉS BERGOGLIO

LOMNITZ, Larissa y Rodrigo SALAZAR, *Cultural Elements in the Practice of Law in Mexico. Informal Networks in a Formal System*, Contribución al seminario de la American Bar Foundation: "New Challenges for the Rule of Law: Lawyers, Internationalization and the Social Construction of Legal Rules", Santa Barbara, California, 1997.

PÉREZ PERDOMO, Rogelio, *Los abogados de América Latina: Una introducción histórica*, Santiago de Chile, Ediciones de la Facultad de Derecho de la Universidad Diego Portales, 2002.

– *La Educación Jurídica en Venezuela 1960-2002: Expansión, Conservatismo y Diferenciación*, Contribución al Seminario sobre educación jurídica, 14-16 de febrero de 2003, Brasil, Petrópolis, 2003.

– "Venezuela: Derecho en una democracia renqueante", en *Culturas Jurídicas Latinas de Europa y América en tiempos de globalización*, Universidad Nacional Autónoma de México, 2003.

RIEGO, Cristián y Fernando SANTELICES, Seguimiento de los Procesos de Reforma Judicial en América Latina. Segundo Informe Comparativo, *Revista Sistemas Judiciales*, nro. 5, setiembre 2003, [en línea] <<http://www.sistemasjudiciales.org>> [consulta: 24 de febrero de 2005].

ROCHE, Carmen Luisa, "The feminization of the Legal profession in Venezuela: its meaning for the Profession and for Women Lawyers", Joint Meeting of the Law and Society Association and the Research Committee on Sociology of Law, 4-7 julio, Budapest, Hungary, 2001.

SILVA GARCÍA, Germán, *El mundo real de los abogados y de la justicia*, vol. I al IV, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2001.

SILVER, Carole, "Lawyers on Foreign Ground", en *Careers in International Law*, 2d ed. ABA Publishing, pp. 1-21, 2001, [en línea] <<http://www.law.northwestern.edu/faculty/fulltime/silver>> [consulta: 8 de febrero de 2005].

TATE, Neal y Vallinder TORBJORN, *The global expansion of Judicial Power*, New York, New York University press, 1995.

TREVES, Renato, *La Sociología del Derecho: orígenes, investigaciones, problemas*, Barcelona, Ariel Derecho, 1988.

ÍNFORMES ESTADÍSTICOS

Centro de Justicia de las Américas, *Reportes sobre el Estado de la Justicia en las Américas*, 2004, [en línea] <<http://www.cejamericas.org/reporte/>>, [consulta: el 24 de febrero de 2005].

Unidos por la Justicia, *Información y Justicia*, documento elaborado por la organización Unidos por la Justicia, 2003. Se puede consultar un resumen de este informe [en línea] <www.unidosjusticia.org.ar>.

ANEXO

CUADRO 1 - ABOGADOS EN ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

| <i>País y año</i> | Número de Abogados | <i>Abogados c/100.000 hab.</i> |
|-------------------|--------------------|--------------------------------|
| Argentina 2001* | 133.471 | 368 |
| 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 1992 | 62.557 | 172 |
| Colombia 2002 | 117.601 | 268 |
| 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 |
| 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 |
| Perú 2002** | - | 250 |
| Venezuela 1950 | 2.087 | 41 |
| Venezuela 1961 | 4.256 | 57 |

CAMBIOS EN LA PROFESIÓN JURÍDICA EN AMÉRICA LATINA

MARÍA INÉS BERGOGLIO

| <i>País y año</i> | Número de Abogados | <i>Abogados c/100.000 hab.</i> |
|-------------------|--------------------|--------------------------------|
| Venezuela 1971 | 8.102 | 76 |
| Venezuela 1981 | 16.045 | 111 |
| Venezuela 1990 | 31.350 | 159 |
| Venezuela 2000 | 70.000 | 290 |

Fuentes: Argentina, Censo 2001, INDEC; Perú, CEJA (2003). El resto de los datos han sido tomados de Pérez Perdomo, 2003c.

CUADRO 2 - ESTUDIANTES DE DERECHO SEGÚN GÉNERO

| <i>País</i> | <i>% Varones</i> | <i>% Mujeres</i> |
|----------------|------------------|------------------|
| Argentina 1997 | 44 | 56 |
| Argentina 2003 | 42 | 58 |
| México 1979 | 71.8 | 28.2 |
| México 1991 | 59.0 | 41.0 |
| México 1997 | 53.3 | 46.7 |
| México 2001 | 41.6 | 48.4 |
| Perú 2000 | 48 | 52 |
| Venezuela 1960 | 71 | 29 |
| Venezuela 1991 | 39 | 61 |

Fuentes: Argentina, PMSIU; México Fix-Fierro y López Ayllón 2003a; Perú, González Mantilla 2003; Venezuela, Pérez Perdomo, 2003c.