

Título: El abogado: ¿auxiliar u obstáculo en la justicia?

Luis Pásara*

I

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. Aun sin introducir el rasero ético en la discusión acerca del quehacer del abogado, 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. En esa tarea existe 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 obligado a defender. 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 prestar. En este trabajo se pondrá de lado el nada hipotético conflicto entre esas dos lealtades y se concentrará la atención sobre la segunda.

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 (2006) ha explorado el asunto de un modo particularmente incisivo al examinar la cultura jurídica profesional, en la que conviven el acatamiento formal y la preservación en los hechos de los privilegios que la ley proscribiera. 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, según este autor, 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,

* Investigador Ramón y Cajal, Instituto Interuniversitario de Iberoamérica, Universidad de Salamanca.

favorezca los intereses –y, en muchas ocasiones, los privilegios– del cliente. En un estudio sobre la justicia comercial en tres estados mexicanos (Pásara 2006) fue posible examinar, mediante el estudio de 50 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 papel 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”. Lo que el profesional parecía haber prometido a su cliente demandado era tiempo; es decir, no impedir el cobro de lo adeudado sino retrasar el desenlace.

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, lleno de recursos y de incidentes, a través de un intenso combate en torno al factor tiempo. Sin embargo, en algunos expedientes resultó incontable el número de pedidos de revocación y las apelaciones de autos que, en definitiva, no tenían trascendencia. Este extremo de la actuación profesional, al entorpecer el proceso sin mayor beneficio para alguna de las partes, probablemente buscaba beneficiar 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. 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 prevaleciente, el interés del profesional en hacerse cargo de un proceso que le procurará un ingreso durante un lapso que él mismo se encargará de prolongar.

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.¹

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), al examinarse el nivel de actividad profesional, se verificó que la defensa de casi la quinta parte (19%) de los 31 procesados

¹ También debe admitirse como hipótesis explicativa 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.

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 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. 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 aparece como objeto principal sólo en una de cada diez. En más de la mitad del número de procesados (16 de los 31), la defensa no presentó pruebas.² En tres cuartas partes de los casos examinados, los recursos presentados por la parte civil se refirieron a asuntos de trámite y sólo en un caso el centro de la atención de los recursos estuvo en la presentación de pruebas.

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. 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 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. 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

² 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.

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.

En relación con el desempeño del profesional que interviene en los casos, 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.³ 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. Pero 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. En más de un tercio de los casos (37%), hubo abandono de la instancia por el abogado.⁴

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 similar a la intervención irrelevante de la defensa que fue constatada en materia penal (58%). En algo más de cuatro de cada cinco de los

³ Igual que en el trabajo realizado sobre la justicia comercial mexicana, la alta presencia de escritos de subsanación de la demanda, con alta probabilidad remite a una grave deficiencia profesional en los respectivos abogados. Este rasgo fue ratificado por el testimonio recogido entre los jueces participantes en la discusión convocada como parte del trabajo de campo de este estudio sobre el desempeño profesional: 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.

⁴ 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.

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. Un caso de incompetencia profesional manifiesta fue el de una demanda en la que no había referencia a alguna norma legal. En varios casos, la demanda era confusa o contradictoria.

Los estudios empíricos efectuados en México y en Perú⁵ sugieren, pese a las limitadas muestras sobre las que se trabajaron, algunas hipótesis de interés: (i) la actuación del profesional que patrocina un caso judicial es poco relevante en el resultado obtenido a través de la sentencia, en una proporción importante de procesos; (ii) 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; (iii) 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; (iv) 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.

II

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 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

⁵ 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).

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 la expansión de facultades y alumnos de derecho y el decaimiento en la calidad de la preparación profesional en Venezuela (Pérez Perdomo 2006), Argentina (Böhmer 2005), 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, usualmente la mayor calidad es accesible principalmente a los estratos socioeconómicos más altos, que incluso pueden costear luego post grados en Estados Unidos o Europa.

Esta dinámica hace posible formular la hipótesis acerca del predominio de la baja calidad entre los abogados que constituyen la mayoría de aquellos disponibles en el mercado profesional. La multiplicación del número de estudiantes de derecho y de abogados, que ha sido impactante en las últimas décadas,⁶ 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.

Gaillard (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. El 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: al darse la segmentación al lado del deterioro

⁶ 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 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).

relativo en la oferta profesional del abogado, el mercado determina una correlación entre calidad de la oferta y capacidad de pago en la demanda. Esto es, que los sectores socioeconómicos más altos –pertenecan a la esfera internacional o a la local – tengan al alcance a los mejores abogados, mediante el pago de honorarios elevados que les resulta accesible, y, a la inversa, cuanto más bajo sea la ubicación del cliente en la pirámide social, 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.

En la investigación sobre la justicia comercial mexicana (Pásara 2006), sobresalieron tanto el alto número de procesos en el que el demandado para el pago de una deuda era notificado y 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 apreciación de 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 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. Puede 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 corroboraron 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.

Cuando se preguntó a los 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?*, confianza o satisfacción logradas crecieron 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. La tendencia era similar entre aquellos encuestados que habían ido a juicio, corroborando la percepción de una mayor calidad profesional conforme se incrementa la capacidad de pago de los sectores sociales diferenciados en la muestra.⁷ En contrapunto, 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 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".

⁷ En una encuesta aplicada en octubre de 1995 en el Gran Buenos Aires, entre aquellos 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).

"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 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 hecho en Lima, 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 del 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 superior calidad profesional disponible. Este vínculo probablemente es común a cualquier profesión en buena parte del mundo. El elemento peculiar a introducir para formular una hipótesis sobre el caso de los abogados en América Latina es que, dados el nivel decreciente de la formación provista por las facultades de derecho a la mayoría de quienes obtienen el título profesional en ella y la limitada capacidad de pago de una amplia porción de la ciudadanía, el sector profesional que atiende a los más 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 muy importante de población, la exclusión de servicios legales idóneos.

Estamos ante un mercado que es imperfecto, cuando menos, desde dos dimensiones. En la primera, dada la búsqueda masiva de formación profesional como forma de procurar 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, cara, dirigida a un sector socioeconómico alto que puede pagar por ella; de otro, una amplia oferta de calidad baja y a bajo precio, en busca de los sectores mayoritarios que, esforzándose para pagar, 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 profesional a precios alcanzables por el presupuesto familiar de los estratos bajos; en consecuencia, en este mercado la calidad no gravita ni en la oferta ni en la demanda.⁸

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 carece de recursos y/o criterios para buscarla,

⁸ 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.

como porque el abogado disponible del lado de la oferta, como tendencia, no podrá ofrecerla.

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). Transformar la justicia requiere incluir a los abogados como parte del problema. 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

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 (2006). “La cultura jurídica, entre la innovación y la tradición”, en Luis Pásara (comp.), *Los actores de la justicia latinoamericana*, México: Universidad Nacional Autónoma de México, en prensa.

Böhmer, Martín (2005). “Metas comunes: la enseñanza y la construcción del derecho en la Argentina”, *Sistemas Judiciales*, año 5, no. 9: 26-38.

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 Mayor 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.