

EL FUTURO DE LA ABOGACÍA Y LA FORMACIÓN DEL ABOGADO

Ramón MULLERAT (1)

PRIMERO

PRESENTACIÓN

En esta charla voy a tratar de dos temas distintos pero vinculados: el futuro de la abogacía y la formación del abogado ante este futuro.

II

LA ABOGACÍA DEL FUTURO

Divido este capítulo en cuatro partes: la globalización del mundo, la globalización del derecho, la globalización de los abogados y la globalización de los despachos de abogados (2).

I. GLOBALIZACIÓN DEL MUNDO

1. Nuevo Mundo

En 1899, el director de la Oficina de Patentes y Marcas de los EE.UU. recomendaba a su gobierno el cierre de dicha oficina alegando que «todo lo que podía inventarse estaba ya inventado».

AFDUAM 6 (2002), pp. 283-306.

(1) Ramón MULLERAT es abogado de Barcelona y Madrid; avocat à la Cour de Paris, Francia; miembro honorario del Bar of England and Wales; miembro honorario de la Law Society of England and Wales, profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de Barcelona; ex-presidente del Consejo de los Colegios de Abogados de la Unión Europea (CCBE); miembro de la Academia de Jurisprudencia y Legislación de Catalunya; miembro del American Law Institute (ALI); miembro de la American Bar Foundation (ABF) y co-presidente del Instituto de Derechos Humanos (HRI) de la International Bar Association (IBA).

(2) En este capítulo me baso en el artículo que publiqué en *La Ley* de 15 de octubre de 2001, titulado «Globalización del mundo. Globalización del derecho. Globalización de los abogados».

Manuel Castells afirma que, como resultado de la revolución en el campo de la información, de la crisis paralelas del capitalismo y del estatismo y del florecimiento de movimientos socio-culturales tales como el libertarismo, los derechos humanos, el feminismo y el medioambientalismo, hemos entrado en un Nuevo Mundo (3). El ataque a las ciudades norteamericanas el pasado 11 de septiembre comportará todavía mayores cambios.

2. Noción de la globalización

Aún siendo un proceso multidimensional (4), la globalización o mundialización (5) es fundamentalmente un fenómeno económico (6) derivado de la evolución técnico-científica y de determinados factores que han tenido como efecto la eliminación de los controles estatales y que han ayudado a liberalizar los intercambios comerciales. La globalización de la economía constituye el resultado de la fusión de los diferentes mercados nacionales en un enorme mercado global (7) [la «aldea global» (8)].

Thomas Friedman (9) define la globalización como la inexorable integración de los mercados, de los estados-nación y de las tecnologías a un nivel nunca presenciado, de forma que permite a las personas, empresas y estados-nación llegar más lejos, de forma más rápida, más profunda y más barata que nunca y de forma que permite también al mundo llegar más lejos, más rápido y de forma más profunda y más barata que nunca a las personas, a las empresas y a los estados-nación.

(3) Manuel CASTELLS, *End of Millennium*, 1998, p. 336.

(4) Manuel CASTELLS, «Globalización y antiglobalización», *El País*, 24 julio 2001.

(5) Las lenguas latinas utilizan el término *mundialización*, *mondialisation*, *mundialização*, ya que «global» significa «integral». Gemdev, *Mondialisation. Les mots et les choses*, 1999.

(6) Sobre los significados de «Globalisation», véase Philippe HUGON, «L'évolution de la pensée économique et la mondialisation», *Mondialisation. Les mots et les choses*, 1999, «La globalisation est elle-même une notion polysémique ou protéiforme (Boyer, 1998) qui renvoie à cette pluralité des focalisations. Certains y voient seulement le terme anglo-saxon pour désigner la mondialisation. Le terme, comme le rappelle Boyer, a été élaboré pour désigner la convergence des marchés mondiaux (Levitt, 1983) ; il a été étendu par Ohmae (1990) pour dénommer la forme de gestion intégrée à l'échelle mondiale des FMN; il a ensuite désigné le processus à travers lequel les FMN définissent des règles du jeu échappant aux États-nations et enfin, la recompensation des économies nationales au sein d'un système de transactions et de processus opérant directement à l'économie mondiale».

(7) Michael CHISSICK y Alistair KELMAN, *Electronic Commerce-Law and Practice*, 1999, p. 2, dicen que la actual revolución tecnológica es equiparable a la revolución del transporte. La creación del ferrocarril significó que los productos locales podían venderse a nivel nacional en lugar de regional y respaldó la creación de un sistema nacional de marcas y reputación comercial. Pero el ferrocarril también llevó a la creación de los periódicos de ámbito nacional y los viajes de vacaciones de fin de semana y supuso una mejora de la salud de la nación al hacer posible un más amplio acceso a los productos perecederos tales como el pescado y la fruta. Es este último tipo de cambios el que domina nuestra percepción moderna del ferrocarril más que el aspecto económico de los viajes en ferrocarril.

(8) Marshall McLUHAN, *The Gutenberg galaxy: «The new electronic interdependence recreates the world in the image of a global village».*

(9) Thomas L. FRIEDMAN, *The Lexus and the olive tree*, 1999, p. 9.

3. Precedentes

El filósofo italiano Giovanni Vico afirmaba que la historia se repite de forma cíclica (10). Sin embargo, es difícil encontrar un precedente equiparable de este Nuevo Mundo en el que se han producido cambios tan drásticos y omnicomprendidos. Podemos evocar el inicio del Neolítico, el descubrimiento del fuego, de la rueda o de la prensa de Gutenberg y, más recientemente, el motor a vapor, el ferrocarril, el telégrafo (11) o el teléfono (12). Sin embargo, algunos de estos precedentes son demasiado remotos (el Neolítico, el fuego, la rueda) o no generaron una era verdaderamente nueva (prensa, ferrocarril, teléfono).

Incluso algunos de los acontecimientos que cambiaron el curso de la historia no sucedieron en tan corto período de tiempo. Mientras que la revolución industrial tuvo lugar en tres oleadas a lo largo de dos siglos (13) (de modo que algunos le niegan el nombre de «revolución» como cambio histórico súbito y agudo), este Nuevo Mundo se inició con la caída del Muro de Berlín y la revolución tecnológica se ha producido en menos de quince años.

4. Especificidad de la actual globalización

La globalización no es un fenómeno nuevo en la historia. Ha habido muchos intentos de globalización del mundo tal como era conocido en su momento: Grecia, Alejandro Magno, Roma, Carlos V, Napoleón, etc. La actual globalización es comparable con las anteriores, pero resulta de mayor alcance e intensidad (14).

Desde el nacimiento del estado-nación moderno, los países han efectuado retrocesos y avances entre la búsqueda de una mayor integración con el resto del mundo (globalización), mientras que los grupos locales han tratado de lograr una mayor autonomía (localización) (15). Sin embargo, a pesar de la última victoria de la globalización y la localización, hasta ahora su impacto ha sido débil y fugaz. La

(10) Giovanni VICO, *corsi e ricorsi*.

(11) Tom STANDAGE, *The Victorian Internet*, 1998, p. 2, dice: «Today the Internet is often described as an information highway; its nineteenth-century precursor, the electric telegraph, was dubbed the highway of thought... The equipment may be different, but the telegraph's impact on the life of its users was strikingly similar».

(12) Muchos períodos de la historia han sido considerados como una nueva era. Por ejemplo, el reinado de Enrique VIII. Peter ACKROYD, *The life of Thomas More*, 1998, p. 131: «It is hard to think of any other country, or reign in England which opened with such hopes».

(13) Clive TREBILCOCK, «The industrialisation of modern Europe», in *The Oxford history of modern Europe*, 2000, p. 47: «Between 1750 and 1914, Europe experienced three major waves of industrialisation. One peaked in the period between the 1780s and the 1820s; a second crest appeared in the decades between 1840s and 1870s, and a third rolled through in the last two decades before the First World War. Each was associated with a particular region and with a particular type of technology».

(14) Thomas L. FRIEDMAN, *op. cit.*, p. XVII: «while there are a lot of similarities in kind between the previous era of globalisation and the one we are now in, what is new today is the degree and intensity with which the world is being tied together into a single globalized marketplace and village».

(15) Murray GELL-MAN, «Transitions to a more sustainable world», *Scanning the future*, 2000, p. 73: «The world is experiencing simultaneous trends toward unity and toward fragmentation within that unity».

espectacular aceleración de la globalización y la localización y los constantes cambios que han provocado distinguen las décadas finales del siglo xx de los períodos anteriores. El crecimiento del comercio y de los movimientos internacionales de capital fue tan rápido en los primeros diez años del siglo xx como en la última década del siglo, pero la actual globalización es de distinto orden, en particular por razón de la creciente cantidad de mercancías que se exportan actualmente, de los avances en la tecnología, de los cambios en la composición de los flujos de capital y de la función más relevante de los organismos internacionales, de las ONG y de las empresas transnacionales (16).

5. Efectos de la globalización sobre la economía

La globalización afecta al mundo entero. La nueva economía está interrelacionada y es interactiva. En los últimos diez años, el comercio ha crecido dos veces más rápidamente que la producción mundial. El comercio total (exportaciones+importaciones) es ahora 16 veces mayor que lo que era en 1950 y la Organización Mundial del Comercio prevé que crecerá más del 6,5 por 100 en el 2001.

Algunos predicen que la globalización producirá inmensos beneficios, ya que el crecimiento a largo plazo depende de una mayor productividad e innovación y los incentivos para ambas dependen del ámbito del mercado. Como sea que el mercado global es el mayor de los ámbitos posibles para un mercado, se dan todos los componentes para que prospere el comercio internacional. Muchos creen que la globalización no es solamente algo bueno, sino un gran salto hacia adelante en la historia que elevará el nivel de los derechos humanos de la justicia, de la ética y del sistema de gobierno de las empresas en todo el mundo (17). Otros muchos, en cambio, sostienen que, a menos que la economía globalizada se regule adecuadamente, la misma seguiría agravando la desigual distribución de la riqueza.

6. Crisis de la globalización

La globalización en sí no es ninguna panacea. Es indiscutible que la misma genera mayor riqueza, pero muchos sostienen que hace a los ricos más ricos y a los pobres más pobres (18). De ahí las protestas de Seattle, Praga, Niza y Génova (19).

(16) Shahid YUSUF, *The changing development landscape*, 36/4 *Finance and Development*, 15 Diciembre 1999.

(17) Dudley FISHBURN, «The world in 2001», *The Economist*.

(18) El presidente de Tanzania, Benjamin William Mkaapa, expresó el 26 enero 2000 en Davos la frustración de África respecto de las deficiencias de la globalización: «The evidence points to exclusion rather than integration, deprivation rather than benefit». Otros, como Dudley FISHBURN, «The World in 2001», *The Economist*, creen que para un tercio de la población mundial (China, India) la prosperidad aumentará al doble de la velocidad del mundo rico. Por su parte, William GREIDER considera que la superproducción y el desequilibrio de la oferta y la demanda pueden desestabilizar la economía global.

(19) Martin WOLF, «In defence of global capitalism», *Financial Times*, 8 diciembre 1999, dice que la reacción violenta contra la globalización no es sorprendente y que las pasiones que han caracterizado a este siglo no se han desvanecido. Entre ellas, la hostilidad hacia el mercado, el temor ante la

Con el fin de la guerra fría, han desaparecido las divisiones ideológicas. La mayoría de países proclama su lealtad a los mercados globales. Pero una división inextricable va tomando forma, esta vez basada en la tecnología. Una pequeña parte del planeta (aproximadamente un 15 por 100 de la población mundial) proporciona la casi totalidad de las innovaciones tecnológicas del mundo; una segunda parte (la mitad de la población) adopta esas tecnologías en la producción y el consumo; la parte restante (un tercio de la población) se halla desconectada desde el punto de vista tecnológico, sin innovar ni adaptar tecnologías extranjeras (20).

Georges Soros (21) se lamenta de que el desarrollo de la economía global no ha ido a la par con el desarrollo de una sociedad global. La unidad básica de la vida política y social –dice– continua siendo el estado-nación. El derecho internacional y las instituciones internacionales no realizan esfuerzos suficientes para impedir la guerra y las violaciones de los derechos humanos. Las amenazas a la ecología no están siendo adecuadamente abordadas. Los mercados financieros globales se hallan fuera del control de las autoridades nacionales e internacionales. Añade que muchas actividades no pueden ni deben regirse puramente por las fuerzas del mercado, incluyendo los más importantes aspectos de la vida humana, desde los valores morales y las relaciones familiares a los logros estéticos e intelectuales. El fundamentalismo de mercado trata de extender su influencia a esas áreas en forma de imperialismo ideológico. Según este fundamentalismo, todas las actividades sociales e interacciones humanas deben considerarse relaciones contractuales y ser valoradas desde el punto de vista de un único común denominador, el dinero. Las actividades deberían regularse lo máximo posible, por nada más impertinente que la mano invisible de la competencia en la maximización de los beneficios. Las incursiones de la ideología de mercado en campos alejados por completo de los negocios y la economía están teniendo efectos sociales destructivos y desmoralizantes. Pero el fundamentalismo de mercado es tan poderoso que toda fuerza política que ose resistirse al mismo es tachada de sentimental, ilógica e ingenua. Sin embargo, la realidad es que el fundamentalismo de mercado es, en sí mismo, ingenuo e ilógico. Incluso si dejamos a un lado las grandes cuestiones morales y éticas y nos centramos en el terreno económico, la ideología del fundamentalismo de mercado falla completamente por su base. Soros opina que, si se atribuyen facultades plenas a las fuerzas del mercado, incluso en los campos puramente económico y financiero, las mismas producen el caos y podrían llevarnos, en última instancia, al desmoronamiento del sistema capitalista global.

Como acertadamente señala Stanley Fischer, ex-director del Fondo Monetario Internacional (22), no todas las críticas a la globalización deben considerarse proteccionistas o aislacionistas; muchos de los ataques a los gobiernos, empresas o

ciencia y tecnología modernas, la ansiedad respecto del cambio social y económico y la nostalgia de un mundo más sencillo y espiritual.

(20) Jeffrey SACHS, «A new map of the world», *The Economist*, 24 junio 2000.

(21) Georges SOROS, *The crisis of global capitalism*, 1998, pp. xx y xxvi.

(22) Citado por Gerard BALKER, «Critics of globalisation promised a hearing», *Financial Times*, 28 agosto 2000.

instituciones internacionales basados en la antiglobalización son válidos y sólo reclaman una «globalización mejor». De ahí que haya que exhortar a los países desarrollados a levantar las restricciones sobre el comercio agrícola que injustamente deja fuera de los mercados mundiales a los países en vías de desarrollo. En Génova quedó claro que la preocupación de los críticos de países industrializados por el daño potencial a los derechos sociales y al medio ambiente derivados de la globalización no pueden ser tomados a la ligera.

7. Gobierno global

En la misma línea, Reginald Dale (23) sostiene que muchos de los problemas de hoy en día (delincuencia, enfermedades, contaminación, movimientos desestabilizadores de capital) no quedan confinados en el interior de las fronteras nacionales y no pueden ser resueltos por los gobiernos de forma individual. Las fronteras son cada vez más porosas como consecuencia de la caída de las barreras económicas, de la velocidad de las comunicaciones y de los movimientos de capital y de la capacidad de las sociedades multinacionales para operar virtualmente desde cualquier lugar. El resultado de ello es que el estado-nación tradicional, ligado a un pedazo de territorio, es cada vez menos capaz de hacer frente a los problemas que afectan a sus ciudadanos. Las instituciones internacionales luchan para hacerles frente, pero se las ataca por falta de legitimidad o por ineficacia. Los críticos, tanto en países ricos como en países pobres, atacan a las instituciones financieras internacionales, tales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, especialmente por falta de legitimidad y responsabilidad democráticas.

Este Nuevo Mundo precisa un «gobierno global»: una forma nueva y cooperativa de dirigir los asuntos mundiales como respuesta a los enormes cambios que la globalización y los avances tecnológicos traen aparejados. Pero existe aún multitud de opiniones respecto de la forma que debe adoptar este «gobierno global». Las propuestas van desde planes quiméricos para una democracia global a propuestas más realistas consistentes en asociaciones de gobiernos, organizaciones internacionales, empresas y sociedad civil para hacer frente a los problemas económicos o medioambientales. La solución no es un gobierno mundial, sino más bien un estrato adicional que sea democráticamente responsable de la adopción de decisiones internacionales por encima de los gobiernos nacionales (24). Un «gobierno global» salvaguardaría la paz, los derechos humanos y los recursos del planeta, regularía la competencia y garantizaría la no discriminación.

(23) Reginald DALE, «A new debate on 'Global governance'», *Herald Tribune*, 25 julio 2000, p. 5.

(24) Un ejemplo es la autoridad global en materia de competencia preconizada por Joel Klein en el Alto Funcionario sobre Competencia de los EE.UU., Paul MELLER, «US calls for global regulator», *European Lawyer*, Octubre 2000, p. 4.

II. GLOBALIZACIÓN DEL DERECHO

1. El derecho, demasiado fragmentado

Si bien gran parte del comercio y demás relaciones humanas operan globalmente, el derecho y la administración de justicia continúan siendo materia nacional y fragmentada y la carencia de leyes a escala mundial resulta evidente (25).

El mercado mundial ha sido descrito como un nuevo Oeste Salvaje, un sistema en el que sin perjuicio de algunas normas, a menudo prevalece un poder ilimitado (26).

2. Armonización y unificación del derecho

Al ser las relaciones humanas cada vez más internacionales y complejas, el derecho precisa ser más global mediante un proceso de armonización e incluso de unificación (27).

El fenómeno de la globalización ejerce gran presión sobre muchos campos del sistema jurídico mundial, tales como la privatización, la insolvencia, la propiedad industrial, el comercio electrónico, la protección de datos, la lucha contra el terrorismo y la corrupción, etc.

La codificación del derecho internacional va igualmente eliminando muchos de los riesgos que comportan las operaciones internacionales. Creo que ello será pronto aplicable, por ejemplo, al comercio electrónico. Si bien la Directiva del Parlamento Europeo (2000/31/EC) sobre comercio electrónico es de aplicación solamente a los prestadores de servicio establecidos en la Unión Europea, fue redactada con especial cuidado para evitar contradicciones con tendencias jurídicas en otras partes del mundo (28).

Es importante relatar la acción de los agentes del movimiento unificador entre los que destacan el Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y sus trabajos sobre el derecho de la venta internacional de mercancías y la Comisión para el Derecho Internacional y el Derecho Mercantil de las NN.UU. (UNCITRAL) que promueve la armonización del derecho mercantil internacional (contratos de venta internacional de mercancías, letras de cambio y pagarés internacionales, insolvencia transfronteriza, comercio electrónico). Las Conferencias de La Haya colaboran también en la promoción del derecho internacional y otras

(25) Martin D. CARGAS, «Globalisation: the new world order», *Anheuser Busch Update*, diciembre 2000: «While it is easy to declare a free market, it is far harder to establish the rule of law that will protect commercial transactions and a free press that will expose government corruption».

(26) Jay Mazur, presidente de UNITE (Sindicato de trabajadores textiles americanos), citado por E. J. DIONNE Jr. «Free trade critics are right to worry about the new inequalities», *International Herald Tribune*, 7 de junio de 2000. Mahattir Mohamed, Primer Ministro de Malasia, comparó los mercados de capitales de hoy con una «jungla de animales feroces».

(27) Kofi A. ANNAN, *Global law in procedure*, 1997, prólogo, p. V.

(28) *The European Lawyer*, «E-Commerce framework directive nodded through by Strasbourg», junio 2000, p. 6.

organizaciones internacionales han avanzado en la unificación del derecho del transporte, los derechos de autor y el derecho laboral. Finalmente, el American Law Institute (ALI) (derecho procesal internacional global) y la Unión Europea (directivas sobre consumidores, sobre responsabilidad por productos defectuosos, derecho de sociedades, derecho bancario, etc.) merecen asimismo una especial mención en la armonización del derecho (29).

Igualmente existe una convergencia de normas encaminadas a garantizar que el comportamiento global de las empresas se realice dentro de límites jurídicos y éticos adecuados. Éste es el caso de los EE.UU. («Foreign Corrupt Practices Act 1977»), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el proyecto de Declaración Universal de Responsabilidades Humanas de 1997, etc. Sin embargo, queda mucho por hacer en el campo del blanqueo de dinero, secreto bancario, transparencia en la contabilidad y demás manifestaciones de la lucha contra la corrupción, etc.

Por su lado, la *lex mercatoria* moderna se evidencia en la tendencia de los juzgados y tribunales arbitrales a confiar en sus propias resoluciones a fin de crear un patrón de jurisprudencia comercial internacional uniforme.

Desde el punto de vista jurisdiccional, los Convenios de Bruselas y de Lugano en la UE y el proyecto de Convenio sobre jurisdicción y sentencias extranjeras de La Haya son otros pasos importantes hacia la globalización del derecho (30).

III. GLOBALIZACIÓN DE LA ABOGACÍA

1. Misión y funciones del abogado

Si bien el abogado ejerce múltiples funciones (31), un denominador común caracteriza su fundamental misión: la defensa de los derechos y libertades de los ciudadanos.

La abogacía desempeña una función esencial en la sociedad moderna y en la integración social, incluyendo una importante función de mediación: explican a los ciudadanos lo que los que están en el poder (legislador, juez, gobierno) deciden y, por otro lado, explican a los gobernantes cuáles son las necesidades y deseos de los ciudadanos (32). Finalmente, los abogados se encuentran en una posición inmejorable para la promoción y la protección de los derechos humanos (33) y la contribución a la lucha contra la corrupción que corroe los cimientos de la sociedad (34).

(29) Zweigert KROPHALLAN, *Quellen des Internationalen Einheitrechts*, 1971.

(30) Véanse, por ejemplo, los trabajos del Simposio, *A global law of jurisdiction and judgments: A lesson from the Hague*, París-Sorbone, 7-8 de julio de 2000.

(31) ABA *Model Rules*, 1998, Preámbulo [2]: el abogado realiza funciones diversas como asesor, defensor, negociador, intermediario y evaluador.

(32) Ésta es la razón por la cual todos los dictadores (Enrique IV, Napoleón, Hitler, etc.) desprecian a los abogados.

(33) Ramon MULLERAT, «What lawyers can do to enhance human rights», *IBA-Human Rights Institute Review*, junio 2000, p. 13.

(34) Klaus BÖLHOFF, *Expansión*, 1 de octubre de 1999.

2. Globalización y cambios en la abogacía

El derecho y los abogados van siempre a la zaga del desarrollo social. Primero se produce el acontecimiento social y luego el legislador lo regula; no al revés (35). Primero, Cristóbal Colón descubrió América, después se promulgaron las leyes de Indias y no a la inversa. Sin embargo, con la velocidad que caracteriza actualmente este mundo, el retraso resulta intolerable.

El mundo judicial y jurídico cada vez experimenta mayores cambios como consecuencia de las nuevas tecnologías, del mayor acceso a la información y de la intensificación de las relaciones transnacionales. Los tribunales y los despachos de abogado pueden evolucionar hacia un tipo de oficinas sin papeles (*paperless courts or firms*) (36).

La globalización afecta, directa o indirectamente, a los cuatro millones de abogados que ejercen en el mundo (37). Sin embargo, la globalización afecta especialmente a los abogados dedicados al derecho de la empresa y más particularmente de la empresa transnacional.

Si bien los grandes despachos comercialistas reúnen una proporción relativamente pequeña del total de abogados (incluso en EE.UU. solamente un 9 por 100 de abogados trabajaban en despachos de más de 100 abogados en 1988), dichos despachos disfrutaban de una gran notoriedad e influencia, tanto dentro como fuera de la profesión.

3. Abogado europeo y abogado mundial

Nociones como «abogado europeo» y «abogado internacional», que se hallan al día y trabajan con la legislación, cultura e idioma de diversas jurisdicciones, son cada vez más corrientes.

El ejercicio transnacional, no fácilmente ejercitable debido a los sistemas jurídicos, organización y funciones diversos, ha sido ya objeto de regulación: a) El *establecimiento interno de los abogados en Europa*, a través de la aplicación de la Directiva de Servicios (77/249/CEE), la Directiva de Diplomas (8948/CEE) y la Directiva de Establecimiento (98/48/CE) (38) es ya una realidad, y b) *El establecimiento a nivel mundial*, a través de las negociaciones con el GATS/WTO, lo será pronto.

(35) Las nuevas tecnologías permiten a los clientes tener mayores expectativas respecto a la respuesta de los abogados. Aric PRESS, «We're all connected», *The American Lawyer*, noviembre 1998, p. 5: «First the clients discover the world. Then the lawyers follow».

(36) Me han dicho que en Singapur algunos juzgados ya trabajan sin papeles.

(37) EE.UU., 950.000 abogados; UE, 500.000; India, 450.000; Brasil, 300.000; China, 150.000; el mundo árabe, 450.000, etc.

(38) Ramon MULLERAT, «The European lawyer. New rights of establishment», *European Counsel*, mayo 1998.

IV. GLOBALIZACIÓN DE LOS DESPACHOS

1. Grandes despachos y sus estrategias globales

La globalización de las empresas ejercen una decidida presión sobre los grandes despachos, en particular sobre los dedicados al comercio internacional, para que crezcan y se expansionen de forma global, abriendo oficinas en el extranjero, fusionándose o afiliándose con despachos extranjeros a fin de asesorar a dichas empresas en sus operaciones a nivel mundial.

Ello comporta un crecimiento importante en la talla de dichos despachos. Hoy en día existe ya un despacho con cerca de 4.000 abogados (39), tres que superan los 2.000 y más de 15 que superan los 1.000 abogados (40). Ward Bower explicó recientemente que, al menos, dos despachos aspiraban a alcanzar los 5.000 abogados y que en un futuro no demasiado lejano existiría un despacho de 10.000 abogados (41).

2. Motivos para el crecimiento

El despegue en el tamaño de los despachos se inició cuando la Ley de Sociedades inglesa de 1967 abolió el tope de los 20 socios. Las razones de dicho crecimiento, que ha continuado sin pausa desde entonces, son las siguientes:

a) Mayor demanda de servicios jurídicos y, en particular, de derecho empresarial, debido a la globalización y a un creciente interés en la gestión del riesgo (algo así como la «mediana preventiva»). Entre 1970 y 1985 esta demanda se triplicó.

b) Aumento del número e importancia de los conflictos interempresariales.

c) Asuntos jurídicos cada vez más complejos y que exigen mayor número de especialidades y oficinas.

d) Política de las sociedades multinacionales de reducir el número de los bufetes de abogados que utilizan en el mundo (42).

e) Aumento de los asesores jurídicos internos de empresa.

f) Interés de los despachos en diversificar su riesgo económico desarrollando una «cartera» de especialidades y una integración vertical (43).

(39) Clifford Chance tiene hoy 3.800 con oficinas en 19 países. En 1987, cuando se formó, producto de su primera fusión, eran sólo 600. *Financial Times*, 4 enero 2002.

(40) A mitad de los años cincuenta, solamente 38 despachos en Estados Unidos tenían más de 50 abogados, en 1995 más de 500 despachos tenían más de 50 abogados y los despachos con más de 100 aumentaron de menos de una docena en 1960 a 250 en 1985. Marc GALANTER y Thomas M. PALAY, «Why the big get bigger», *76 Virginia Law Review* 747, 1990. Hoy en día, existen casi 350 despachos con más de 100 abogados y más de 700 con más de 70 abogados.

(41) Ward BOWER, *Law Summit 2000*, Londres, 26 de septiembre de 2000.

(42) Esta estrategia fue adoptada por primera vez por DuPont en 1990 cuando redujo de forma drástica el número de despachos que utilizaba y seleccionó a unos proveedores preferidos que aceptaron prestar un servicio más eficiente y una facturación más reducida a cambio de garantizar un volumen de trabajo.

(43) Marc GALANTER y Thomas M. PALAY, *op. cit.*

g) Deseo de los despachos de imitar a sus clientes y a sus competidores por el temor a quedarse atrás.

h) La filosofía de «lo grande es bello» (*big is beautiful*) (44).

Muchos despachos debaten actualmente sobre cuál es la masa crítica ideal: crecer transnacionalmente o contener el crecimiento, permaneciendo independientes e invirtiendo en calidad. A mi juicio, el tamaño no es relevante, los clientes buscan abogados profesionales y competentes para solucionar sus problemas con independencia de la estructura en la que trabajen. Estos abogados existen en grandes y en pequeñas estructuras. Lo que ocurre es que las primeras tienen más ventajas para publicitar a sus *cracks*.

3. Métodos de globalización

Los despachos que persiguen una cobertura global lo hacen a través de distintos métodos:

- a) Establecimiento de sucursales (*branching out*).
- b) Franquicias (Baker & McKenzie).
- c) Establecimiento de alianzas (Linklaters).
- d) Fusión con otros despachos (Clifford Chance absorbiendo a Roger & Wells).
- e) Creación de *joint-ventures*.
- f) Creando lo que se denomina «mejores amigos» (*best friends*) (Slaughter & May).

Los mayores despachos del mundo divergen sobre el método de responder a la globalización. Baker & McKenzie, con su presencia en 35 países y su sistema de franquicia es, quizá, el único despacho verdaderamente global. Clifford Chance es el prototipo de globalización a través de tomas de control (Roger & Wells, Punder Volhard). Un considerable número de grandes despachos mundiales [Shearman & Sterling, Skadden Arps, Cleary Gottlieb, Davis Polk, White & Case, Sullivan & Cromwell (45)] se han expandido con la creación de sucursales en el extranjero. En cambio, algunos de los mejores (Cravath Swaine, Slaughter & May) simplemente buscan la colaboración de otros despachos en los países respectivos (46).

Hasta ahora, sólo unas pocas fusiones transatlánticas –tomas de control, más que fusiones– han tenido lugar (47). Muchos intentos han fracasado debido funda-

(44) Por contraposición a la frase que el economista británico E. F. Schumacher acuñó en 1970 «lo pequeño es bello» (*small is beautiful*) para indicar que las grandes empresas carecían de la humanidad de las pequeñas.

(45) Sullivan & Cromwell, por ejemplo, posee oficinas en Londres, París y Frankfurt. Roger Cohen, Presidente de S&C, dijo: «We do not see a global network as being in our long-term interests», *Financial Times*, 5 de diciembre de 2000.

(46) *The Economist*, «Lawyers go global», 26 de febrero de 2000.

(47) La más conocida es la de Roger & Wells por Clifford Chance. Pero hay otras, como la reciente fusión del despacho de EE.UU. Reed Smith y el de Londres Warner Cranston.

mentalmente a discrepancias respecto a los ingresos de los socios, los sistemas de remuneración y los métodos de financiación de despachos entre Estados Unidos y Reino Unido.

En Europa, existen diversos proyectos de «continentalización» o «europeización» o proyectos para conseguir una presencia paneuropea a través de redes o filiaciones, todos ellos dirigidos por despachos de la *City* de Londres (Cameron McKenna, Eversheds, Denton Hall, DLA, etc.).

4. Crecimiento constante

A pesar del espectacular crecimiento de los grandes despachos en la última década, la hipótesis de un crecimiento ilimitado no es realista y algunos sostienen que los días del crecimiento ilimitado de los megadespachos están contados (48). Las principales barreras al crecimiento de los despachos son:

- a) Los presupuestos.
- b) La dificultad de contratar abogados con la competencia y técnica necesarias.
- c) La dificultad de mantener una cultura uniforme o armonizada del despacho plurinacional y multicultural.
- d) La dificultad de controlar la calidad.
- e) Los conflictos de interés, una de las cuestiones más debatidas en la deontología jurídica actual (49).

¿Es lo mayor mejor? En Reino Unido, por ejemplo, además de los cinco despachos que componen el *Magic Circle* (Círculo Mágico) (50), existe un pequeño grupo de despachos medianos a los que se denomina el *Golden Circle* (Círculo Dorado) y que tienen notable éxito (51). Las características que definen a estos despachos son su dedicación a sectores concretos de la economía, la calidad de su gestión, el contar con abogados de gran competencia y reconocimiento pragmático de que no pueden desplazar al Círculo Mágico en el asesoramiento a los mayores clientes (52).

(48) David ANDREWS, «Why the big fish are facing extinction», *European Lawyer*, julio 2000, p. 31: «We are seeing an increasing number of cases which look very much like growth for the sake of growth, based on no stronger reasoning than the fact that others are doing it so it must be advantageous. Alternatively, it is based upon the fear of being left behind».

(49) R. D. G. CHESTER, J. W. ROWLEY y Brett HARRISON, «Conflict of interest, Chinese walls and the changing business of the law», *Business Law International*, 2000, issue 2, p. 35. Marc GALANTER y Thomas M. PALAY, *op. cit.*, «Size multiplies the possibility of conflicts of interest, and the resulting tension between partners who tend old clients and those who propose new ones can often lead to a breakaway».

(50) Clifford Chance, Linklaters, Freshfields, Allen & Overy and Slaughter and May.

(51) S. J. Berwin, Olswang, Macfarlanes, Traver Smith Braithwaite, Gouldens, Taylor Johnson Garrett, Bird & Bird.

(52) John MALPAS, «How to run around in circles», *The Times Law*, 12 de septiembre de 2000.

5. Predicciones

Es difícil generalizar en una profesión tan diversa como ésta y predecir algo que sea aplicable tanto al despacho de 1.000 abogados como al despacho individual. Es como pretender hablar de tendencias en el comercio cuando se intenta incluir la pequeña tienda de barrio y el gran centro comercial.

No obstante ello, mis predicciones para la profesión jurídica en el año 2020 son:

A) Para el derecho:

a) *Creciente unificación o armonización del derecho empresarial a nivel mundial* y, consiguientemente, necesidad de abogados con formación internacional y conocimiento de idiomas, culturas y sistemas jurídicos diversos.

b) *Descentralización del derecho y proliferación de entes legisladores no estatales*, a través de procesos de creación legislativa descentralizados en la sociedad civil de forma independiente a los estados-nación (53).

c) *Aumento del uso de formas de resolución alternativa de conflictos (alternative dispute resolutions)* a fin de hacer frente a la creciente demanda de justicia a un sistema judicial sometido ya a excesiva tensión (54).

d) *Creciente predominio de la lengua inglesa y del common law* en las operaciones internacionales (55).

e) *Aumento de la prevención de riesgos* por parte de las empresas (56), lo que requiere una mayor demanda de servicios jurídicos y una actitud más proactiva por parte de los abogados.

B) Para los servicios jurídicos

a) *Mayor dependencia de la tecnología.*—Cada vez existe un mayor porcentaje de servicios jurídicos prestados *on line*. Los abogados necesitan adoptar técnicas de cooperación y ahorro de tiempo para satisfacer las necesidades de sus clientes (57). Susskind (58) ha dicho que en un futuro los abogados serán denominados «ingenieros de información jurídica» (*legal information engineers*) (59).

(53) Gurther TEUBNER, «Legal regimes of globalisation state actors», *Global law without a state*, 1996, p. XIII: «Technical standardization, professional rule production, human rights, organization regulation in multinational enterprises, contracting arbitration and other institutions of *lex mercatoria* are forms of rule-making by “private governments” which have appeared on a massive global scale», Gemdev, *Mondialization. Les mots et les choses*, 1999, p. 284.

(54) Dorothy W. NELSON, «ADR in the 21st century», *Dispute Resolutions Magazine*, primavera 2000.

(55) 38 de las 50 mayores multinacionales del mundo son estadounidenses o inglesas.

(56) Gabe Shawn VARGAS: «Coping with global angst: Five Practical Prescription», *ACCA Docket*, julio-agosto 1999, p. 26, «Preventive law has become a cliché through overuse over the years, yet there is much to the concept and much that has particular applicability internationally».

(57) «Technology to win clients», *Worldlaw Business*, 1 de octubre de 2000, p. 44.

(58) Richard SUSSKIND, *The future of law*, 1999.

(59) Si bien las tecnologías modernas están introduciendo retos importantes en el mundo jurídico, no debemos olvidar lo que dijo Tom Standage, p. 2. Véase nota 11.

b) *Mayores exigencias por parte de las asesorías internas* (60), que imponen restricciones presupuestarias a los despachos cuyos servicios contratan, ejercen mayor control sobre los asuntos, exigen informes periódicos y crecientemente comparan y controlan honorarios y condiciones de los despachos.

c) *Profesión diversificada*, debido a que una clientela diversa requiere una profesión diversa desde el punto de vista racial, étnico, sexual, etc.

d) *Demanda de mayor calidad y de precios más baratos*, que reduce el valor del trabajo y lo desplaza a despachos con mayores estructuras, recursos y experiencia.

C) Para los despachos:

a) *Coexistencia de 50 despachos globales* que coexistirían con miles de despachos regionales y locales y con abogados que ejercen de forma individual (*solo practitioner*) (61).

b) *Los despachos dedicados al derecho empresarial* (business law) *se consolidarán aún más*; proliferarán los despachos especializados en una materia (*niche* o *boutique firms*); los despachos medianos –y éste es un concepto relativo según cada país– disminuirán, presionados por los mayores recursos de los grandes y la mayor flexibilidad de precios de los pequeños.

c) *Creciente hiperespecialización de los despachos* en los rincones más recónditos del derecho. Algunos despachos rechazan ya prestar un servicio integral a fin de convertirse en despachos especializados y diferenciados (62).

d) *Aumento de las fusiones a nivel regional y mundial*, forzando a aliados y competidores a aumentar la productividad, introducir sistemas de gestión más eficaces y a remodelar las normas jerárquicas tradicionales y, al mismo tiempo, a dividir despachos personalistas, desencadenar conflictos generacionales y marginar la clientela no básica (63).

e) *Gestión empresarial*. Los grandes despachos son dirigidos y administrados como empresas, con aplicación estratégica de recursos humanos y financieros, racionalización de operaciones y contratación de gestores y consultores profesionales no-abogados (64).

f) *Mayor exigencia para la promoción a socio*. En los últimos diez años el tiempo necesario para llegar a socio de un despacho se ha prolongado y la proporción de abogados respecto de los socios ha aumentado.

(60) Marc GALANTER y Thomas M. PALAY, *op. cit.*: «The new aggressiveness of in-house counsel, the breakdown of retainer relationships, and the shift to discrete transactions have made conditions more competitive».

(61) Ramon MULLERAT, «Ramon Mullerat speaks out», *Commercial Lawyer*, núm. 35, 1999, p. 22. Ward BOWER, «Legal services in the 21st century», *The Law Society Solicitors' Law Festival*, París, 29 de octubre de 1999. Robert NELSON, «The future of American Lawyers», *Case Western Law Review*, 1994, según el cual el número de los abogados que ejercen de forma individual en EE.UU. se redujo de un 61 por 100 en 1948 a un 46 por 100 en 1960, a un 33 por 100 en 1980 y 1988.

(62) Sioban ROTHE, «Putting firms in focus», *Legal Times*, 27 de octubre de 2000.

(63) Konstantin RIGHTER, «When mergers cause spinters», *The Wall Street Journal Europe*, 24 de octubre de 2000.

(64) Jean EAGLESHAM, «How to harness a myriad independent minds», *Financial Times*, 4 de enero de 2002.

g) *Los métodos retributivos* ponen cada vez más énfasis en fórmulas basadas en la productividad y la obtención de negocio (*eat what you kill*) por encima de la igualdad de participaciones (*equal shares*) o la antigüedad (*lockstep*) (65).

h) *Mayor competencia* entre despachos, internacional y doméstica; procedente de los auditores y otros proveedores de servicios profesionales; competencia en el reclutamiento de nuevos abogados; competencia interna dentro del propio despacho.

i) *Reñidos concursos* entre despachos competidores para obtener encargos profesionales (*beauty contests*) (66).

j) *Lo grande no siempre es bello; es la calidad lo que cuenta.* La calidad prevalecerá por encima del tamaño. Los clientes cada vez estarán mejor informados y serán más selectivos. Ser global es menos importante que ser bueno (67).

Como dijo Melinda Brown, es preciso reinventar la organización de los servicios jurídicos poniendo énfasis en soluciones creativas, servicio al cliente y tecnología. El despacho de la nueva economía deberá mantenerse siempre alerta, responder con rapidez y adaptarse a las necesidades de los clientes (68).

III

LA FORMACIÓN DE LOS ABOGADOS EN EUROPA

I. LA FORMACIÓN

Si la globalización del mundo y del derecho tendrá tanta influencia en la abogacía, los abogados deben prepararse para ello. Esta preparación es la formación o el entrenamiento o *training*, como dicen los ingleses.

Al hablar de la formación del abogado, podemos referirnos a la *formación inicial* o a la *formación continuada* (*continued legal education*). Aquí me ocupo sólo de la primera y en Europa.

(65) Marc GALANTER y Thomas M. PALAY, *op. cit.*

(66) Colin COULSON-THOMAS, «Business tips from the most successful firms», *European Lawyer*, octubre 2000.

(67) Gregory Palm, asesor jurídico general de Goldman Sachs: «... no one wants to rely on, for example, a Swiss lawyer because he or she is part of a global firm if they do not think that lawyer is the best».

(68) Melinda Brown, asesora jurídica general de Lotus citada por Gary A. MUNNEKE, «Seize the future», *Law Practice Quarterly*, febrero 2000, p. 15. Ramon MULLERAT, «Calidad en los servicios jurídicos», *Otrosí*, marzo 1993, p. 17. Emilio Ybarra, Presidente del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, dijo que «el siglo XXI será el de la globalización y el conocimiento, en el que los cambios se sucederán rápidamente y requerirán mucha flexibilidad, capacidad de experimentación, riesgo calculado y un espíritu de innovación ininterrumpido».

II. LA ORGANIZACIÓN PROFESIONAL EN EUROPA

1. La diversidad europea

Un error clásico, particularmente cuando se observa desde el exterior, consiste en considerar la Unión Europea (UE) como una unidad económica y política. La UE es, ciertamente, una unidad, pero no una unidad perfecta ni definitiva. Hay que tener en cuenta que cada uno de los Estados miembros tiene su propia cultura, su propia organización y su propia política. Leon Brittan, que fue comisario europeo, dijo que la historia, la geografía y el clima han hecho a los europeos diferentes; que Bruselas no tiene ni la intención ni el poder de convertirlos en una única raza, una única cultura o una única nación; y que viajar desde las islas Aran hasta Sicilia o desde Copenhague hasta Sevilla ofrece un abanico de diversidades culturales mucho mayores que en cualquier otro lugar del mundo (69). En el ámbito jurídico, cada asociación nacional, así como los cientos de colegios de abogados locales, tienen su propia identidad y su propia regulación. Asimismo, la organización y el ámbito de actividad de la profesión jurídica son distintos en cada uno de los Estados miembros.

2. La organización de la abogacía

La organización de la abogacía puede clasificarse en tres grupos: el sistema escandinavo (*advokat*); el sistema del Reino Unido y de Irlanda con una profesión diferenciada entre *solicitors* y *barristers* (*advocates* en Escocia), que son los que actúan ante los tribunales; y el sistema de derecho civil del resto de países con una profesión unificada de abogados y otra de notarios, generalmente funcionarios con la función de autenticación de documentos en nombre del Estado.

Existen aproximadamente unos 500.000 abogados en la UE, cuyas denominaciones son las siguientes: *Rechtsanwalt* (Austria y Alemania), *avocat*, *advocaat*, *Rechtsanwalt* (Bélgica), *advokat* (Dinamarca, Noruega y Suecia), *asianajaja* (Finlandia), *avocat* (Francia), *dikigoros* (Grecia), *barrister* o *solicitor* (Irlanda y Reino Unido), *Lögmaour* (Islandia), *avvocato* (Italia), *avocat*, *avoué*, *Rechtsanwalt* (Luxemburgo), *advocate* o *solicitor* (Escocia), *advogado* (Portugal), *abogado* (España), *advocaat* (Países Bajos).

Como dije anteriormente, la función esencial del abogado consiste en la defensa y el asesoramiento jurídico. Aunque estas dos funciones son las básicas, esto no impide que existan diferentes formas de ejercer la profesión de abogado dentro de la UE. No obstante, a pesar de las diferencias de organización y de ejercicio, el abogado europeo tiende progresivamente a evolucionar hacia una serie de valores, intereses y principios doctrinales que sobrepasan las barreras nacionales (70).

Por lo que respecta a los colegios de abogados, su función consiste en mantener la organización y las reglas de conducta nacionales y locales. Normalmente, en

(69) Leon BRITTAN, *Europe, the world we need*, Hamilton, 1994, p. 16.

(70) Hamish ADAMSON, *Free movement of lawyers*, Londres 1992, p. 3.

los países septentrionales, la profesión está organizada en torno a un único colegio nacional (71), mientras que en los países meridionales la asociación –generalmente obligatoria– se basa en colegios locales (72) federados a nivel nacional en un consejo nacional (73).

3. Diferencias nacionales

Las diferencias entre los abogados en Europa dependen del sistema jurídico de cada país, de las reglas de cada asociación y de las diferencias en su formación, organización y métodos de trabajo.

Un buen ejemplo de la divergencia es el «monopolio del derecho», expresión poco acertada por la que se designa el trabajo reservado a los abogados. Dentro de la UE pueden identificarse tres sistemas: i) *monopolio completo*: consejo y defensa (por ejemplo, España, Francia, Alemania, Austria); en este grupo de países los abogados ejercen un monopolio completo de los servicios jurídicos, tanto en el asesoramiento como en la defensa ante los tribunales; ii) *monopolio parcial*: monopolio de la defensa ante los tribunales (por ejemplo, Bélgica, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda); los abogados tienen el monopolio de la defensa, pero no el de asesoramiento a los clientes; iii) *ningún monopolio*: (por ejemplo, Finlandia, Suecia); los abogados no ejercen ningún monopolio ni en la defensa ante los tribunales ni en el asesoramiento, pudiendo cualquier persona no abogado ejercer dichas funciones (si bien sin utilizar el título de *advokat*).

Otro ejemplo de divergencia es el estatus que ostentan los abogados de empresa en los distintos Estados miembros de la UE: i) en algunos países (por ejemplo, España), los abogados de empresa tienen el estatus completo de abogado, puesto que son miembros de los colegios de abogados y pueden asesorar y también defender a sus clientes en los tribunales, ya sea en representación de la empresa que les emplea o de otros clientes; ii) en otros países (por ejemplo Reino Unido, Irlanda), son miembros del colegio de abogados pero no pueden asesorar o defender a nadie fuera de su cliente, y iii) en otros países (por ejemplo, Francia, Bélgica), los abogados de empresa no tienen derecho a intervenir en los tribunales, no pueden pertenecer al colegio de abogados y ni tan siquiera son llamados abogados (*avocat*), sino «juristas de empresa» (*juriste d'entreprise*).

Finalmente, existen importantes diferencias en la posición que adoptan los colegios de abogados ante cuestiones tan importantes como la formación, las profesiones incompatibles, el secreto profesional, las prácticas multidisciplinarias, la regulación de los honorarios, etc. El Consejo de los Colegios de Abogados de la Unión Europea (CCBE) realizó un gran esfuerzo de armonización de la abogacía europea al aprobar el Código de Deontología Europeo en 1988 (y su revisión del 1999), si bien necesitó cerca de diez años para acercar las posiciones más diver-

(71) Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Suecia, etc., donde sólo existe un colegio nacional.

(72) Francia (180 colegios), España (82 colegios); Italia (160), etc. Portugal es la excepción, con un único colegio nacional (*Ordem dos Advogados*).

(73) Grecia es la excepción, dado que los colegios de Atenas, El Pireo y Tesalónica no se hallan federados en una asociación nacional.

gentes, especialmente en materia de secreto profesional, *pactum de quota litis*, publicidad, conflictos de interés, etc.

Debido a estas divergencias, algunos han llegado a decir que no existe una sino 20 profesiones jurídicas diferentes en Europa; que la defensa ante los tribunales y el asesoramiento jurídico son propias de profesiones distintas; que las grandes firmas de abogados y los despachos individuales (*solo practitioners*) ejercen profesiones distintas. Yo no estoy de acuerdo con esta opinión. Es cierto que la profesión jurídica en la EU es todavía diversa, pero todos los abogados tienen la misma misión: proteger los derechos y los intereses de los ciudadanos y, para preservar esta misión, la profesión debe mantenerse unida (74).

III. LA FORMACIÓN Y EL ACCESO A LA PROFESIÓN EN EUROPA

En el sistema actual de formación del abogado los distintos países pueden clasificarse en tres grupos:

a) En un primer grupo se encuentran los países latinos (Italia, España, Portugal y Francia), basados en una cultura jurídica «clásica», herencia del derecho romano; cultura cartesiana y abstracta.

b) En un segundo grupo se encuentran los países anglosajones y nórdicos, en los que la formación se halla mayormente orientada hacia los aspectos prácticos del derecho y del proceso.

c) En un tercer grupo se encuentran los países del Benelux, que representan una combinación de los dos sistemas anteriormente descritos.

Las reformas recientemente llevadas a cabo en la UE y la internacionalización de la economía obliga a una armonización de los sistemas de acceso a la profesión. Por un lado, la formación universitaria da cada vez mayor importancia al derecho comunitario, a la dimensión europea de los estudios de derecho y al intercambio entre estudiantes y entre profesores. Por otro lado, a través de la armonización de la formación posuniversitaria, nos encaminamos poco a poco hacia un acceso a la profesión convergente entre los Estados miembros.

IV. LOS ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

La función de las facultades de derecho en la formación profesional de los juristas puede ser examinada desde tres puntos de vista:

a) Las relaciones de las facultades con las instituciones privadas.

b) Las relaciones de las facultades con los Estados, en particular en lo que respecta a la financiación, control y condiciones de inscripción.

(74) Heinz WEIL y Ramón MULLERAT, «We will not be free if we're not united», *European Lawyer*, noviembre 2000, p. 15.

c) La coordinación de la formación del abogado con el resto de las profesiones jurídicas.

Mucho se ha escrito sobre las dificultades en que se encuentra el joven diplomado al comienzo de su vida profesional activa. La formación universitaria a menudo carece de enfoques prácticos de la profesión. A menudo también la facultad no tiene suficientemente en cuenta las profesiones a las que aspiran y para las que deben preparar a los estudiantes.

La solución deseable consiste en encontrar un equilibrio entre la formación de base y la formación especializada. La primera profundizando el estudio de las disciplinas fundamentales y la segunda orientada hacia las profesiones. También sería conveniente intensificar el concierto de los programas de estudio con las asociaciones profesionales e incluso empresariales.

Los jóvenes juristas recién salidos de la universidad no siempre están preparados para adaptarse de un día para otro a la práctica profesional, lo cual obliga a los bufetes de abogados a invertir tiempo y medios económicos para completar la formación del joven diplomado y por tanto han de limitar los salarios que ofrecen en relación con otros países.

La formación debe, en primer lugar, hacer comprender a los futuros profesionales del derecho y a sus enseñantes lo que la sociedad y los clientes demandan de las profesiones jurídicas, todo ello sin perjuicio de inculcar los valores humanistas que deben ser antepuestos a la enseñanza de los conceptos y técnica jurídicos.

Un estudio comparativo de los sistemas de formación de los abogados en Europa que está realizando la Asociación de Facultades de Derecho en Europa (AFDE) será muy útil para lograr una mayor armonización en la formación de los abogados en el seno de la UE.

V. LA FORMACIÓN JURÍDICA EN EUROPA Y EN ESTADOS UNIDOS

A pesar de lo difícil que resulta generalizar, puede ser útil describir aquí algunas de las características de la enseñanza europea en comparación con las de Estados Unidos:

1. *Facultades de derecho públicas.*—Las facultades de derecho por lo general están organizadas y subvencionadas por el gobierno. Por lo tanto, el coste de la docencia para el estudiante oscila entre los 1.000 y los 2.000 dólares anuales, mucho menos que en Estados Unidos, donde un estudiante suele endeudarse una media de 150.000 dólares para sufragar sus estudios. Sin embargo, las facultades de derecho privadas están proliferando en la UE, cuyas tasas académicas pueden llegar a ser 10 veces más elevadas que en las públicas.

2. *Formación teórica.*—La formación en Europa difiere sustancialmente de un Estado a otro. Generalmente, el sistema europeo está basado en una formación más académica y conceptual que el anglosajón, que se basa en el estudio de los precedentes (*precedents*) en la jurisprudencia (*case-law*) y en la enseñanza de técnicas profesionales (*skills-orientated training*) como redacción, técnicas de interrogatorio, etc.

3. *Título básico.*—En Europa, los estudios académicos consisten en un período de enseñanza teórica de entre tres a cinco años y otro de formación profesional de alrededor de dos años (*stage, stagio, articles, etc.*) (teniendo en cuenta que en la UE no se distingue entre universidad y facultad de derecho como en Estados Unidos). El título que conceden las facultades de derecho no es exclusivo para la abogacía, sino que es un estatus general para varias profesiones, incluyendo el ingreso en la administración pública.

4. *La proporción alumnos/facultad* es mayor en la UE que en Estados Unidos en más de un 1/200. Los profesores de derecho en Europa disfrutan de un estatus profesional considerable, pero sus salarios, especialmente en los países meridionales, son inferiores a los ingresos del abogado medio.

5. *Examen de entrada.*—El Estado controla más el contenido de la educación en Europa que en Estados Unidos. Generalmente (con la excepción de España), después de cuatro o cinco años, los estudiantes deben pasar el mencionado período de formación profesional mediante el trabajo junto con abogados con experiencia o la asistencia a escuelas de práctica jurídica, antes de poder ejercer como abogados.

6. *Sistema de trabajo.*—Como he explicado antes (Segundo, IV) la UE la gran mayoría de abogados trabaja individualmente o en estructuras pequeñas (*solo practitioners*) y las firmas de abogados tienden a ser pequeñas o medianas. La excepción la constituyen Reino Unido y Países Bajos, donde tradicionalmente han existido grandes firmas comparables en tamaño con las de Estado Unidos.

7. *Justicia gratuita.*—El Estado ofrece justicia gratuita a aquellas personas que no disponen de recursos económicos (*legal aid*). Muchos de estos servicios los proporcionan jóvenes abogados pagados con fondos públicos que administran los colegios de abogados. En Estados Unidos no existe este tipo de justicia gratuito, pero los despachos de abogados, privada y voluntariamente, prestan servicios jurídicos gratuitos (*pro bono publico*).

8. *Internacionalización.*—Crece el interés entre los estudiantes de derecho en recibir una formación internacional, particularmente a medida que Europa se integra (75). La Comisión Europea promociona la formación internacional a través de una variedad de programas, como, por ejemplo, el sistema de becas Erasmus o Sócrates.

9. *Coste.*—El coste de la formación jurídica es más barato en Europa que en Estados Unidos porque en Europa generalmente existen:

- a) Subvenciones del Estado, tal como he explicado anteriormente.
- b) Una mayor proporción estudiantes/facultades.
- c) Muchos estudiantes asisten a las clases de la facultad de derecho que está más cerca de su domicilio para minimizar costes.
- d) La mayoría de estudiantes no dependen de un apoyo económico externo y costean sus estudios a través de créditos financieros y de su propio trabajo.

(75) El interés por una educación internacional no es tan extenso como debería. Al igual que en EE.UU., se están realizando esfuerzos para ofrecer una formación internacional a los estudiantes. Véase John A. BARRETT, Jr. «International legal education in US law schools. Plenty of offerings but too few students», *The International Lawyer*, otoño 1997, vol. 31, núm. 3, p. 845.

IV

LOS RETOS ACTUALES

Sin perjuicio de las grandes ventajas que la globalización aporta, los principales retos que la profesión tiene actualmente planteados son, a mi modo de ver, los siguientes:

I. LA FORMACIÓN DE LOS ABOGADOS

La formación de los estudiantes es uno de los mayores retos de la profesión jurídica. Existe un debate en toda Europa sobre cómo mejorar y armonizar esta educación.

La formación es probablemente el reto más importante de la abogacía europea. Europa necesita dar a sus abogados una formación completa –para hacer frente a la gran y creciente competencia– e internacional –para facilitar el creciente ejercicio transfronterizo.

II. DESPACHOS MULTIDISCIPLINARES (MDPS)

¿Puede el abogado asociarse con personas que no son abogados? ¿Puede el abogado compartir sus honorarios con personas que no son abogados?

Algunos, en particular las grandes empresas auditoras, contestan afirmativamente y defienden que los despachos multidisciplinares (*multidisciplinary practices* o *MDPs*) facilitan la competencia y que prestan un mejor servicio al público con estructuras en las que se facilita un servicio integral (*one stop shops*). No obstante, la realidad es que los MDPs desdican de los valores esenciales de la profesión jurídica y, en particular, de los principios de independencia, secreto profesional y lealtad o evitación de conflictos de intereses y pueden poner en peligro el interés público.

Los despachos multidisciplinares, en particular aquellos integrados por abogados y auditores, no son éticamente posibles porque las dos profesiones tienen funciones incompatibles. Ambos profesionales precisan ser independientes, pero los auditores han de ser además imparciales –como los jueces–, mientras que los abogados, por definición, son parciales (advocan –*ad + vocare*–) los intereses de una parte) (76).

El Consejo de los Colegios de Abogados de la Unión Europea (CCBE) en sus resoluciones de 1992 y 1999 por unanimidad de sus miembros y la *American Bar Association* (ABA) en su resolución de 2000 (voto 75 por 100 a favor) rechazaron los MDPs.

(76) Lawrence Fox, «Dan's World: A free enterprise dream; an ethics nightmare», *The Business Lawyer*, ABA, agosto 2000, vol. 55, núm. 4.

III. PROFESIONALIDAD FRENTE A MERCANTILISMO

El siglo xx fue testigo del cambio del hombre moral por el hombre económico y psicológico y la profesión jurídica no está exenta, ciertamente, de esta tendencia.

Ya en 1990 se predijo (77) que los despachos crecerían de forma exponencial y que el crecimiento cambiaría el carácter de los mismos, retrocedería la formalidad, cedería la colegialidad, las nociones de servicio público e independencia quedarían marginadas y el crecimiento colisionaría con el principio de pasividad dignificada para conseguir clientes.

Hoy en día la profesión jurídica sufre una crisis. Muchos abogados se encuentran en la disyuntiva entre ser profesionales y ser hombres de negocio y muchos sostienen que el abogado es un hombre de negocios más que vende sus servicios. Existe una creciente tendencia entre abogados a rendirse ante el mercantilismo actual. Desgraciadamente, para algunos abogados de hoy en día, la acumulación de riqueza se ha convertido en el centro dominante de la vida profesional, restando poca energía para el servicio público y para el trabajo en favor de los necesitados (78).

Robert Nelson (79) se refiere a una encuesta efectuada relativa al rechazo de encargos profesionales contrarios a los valores éticos del abogado. La mitad de los rechazos fueron debidos a evitar violaciones de la deontología profesional, tales como tratarse de conductas ilegales, incompatibilidades o conflictos de interés y la utilización del derecho para hostigar a un tercero, pero solamente un 16,22 por 100 de los encuestados rechazaron alguna vez un encargo de trabajo de esta naturaleza (80).

(77) Marc GALANTER y Thomas M. PALAY, *op. cit.*

(78) En EE.UU., durante los últimos diez años la media de ingresos brutos de los despachos con más éxito ha aumentado un 56 por 100, hasta 265.5 millones de dólares; la media de beneficios anuales por socio aumentó en un 34 por 100 hasta alcanzar los 755.000 dólares; la media de trabajo de carácter gratuito a favor de fines benéficos descendió un 35 por 100, a treinta y seis horas. Aric Press, «Eight minutes», *The American Lawyer*, julio 2000.

(79) Robert NELSON, «Ideology, practice and professional authority: social values and client relationships in the large firm», *37 Stanford Law Review*, 1985.

(80) Los comentaristas destacan: 1) una disminución de la educación y conducta cortés entre abogados, un aumento de comportamiento poco ético o descortés entre abogados y jueces, frecuentes faltas de comportamiento ético y profesional y contiendas jurídicas cada vez más agresivas, competitivas y guiadas por el interés económico, desarrolladas con miras a «ganar a toda costa»; 2) una creciente competencia y presión por ganar y la teoría subyacente de que el derecho se ha convertido en un «negocio» más que en una profesión, colocando un mayor énfasis en el materialismo y el dinero; 3) un descenso de la lealtad del abogado y del cliente para con el despacho; 4) frecuentes y súbitas disoluciones y reestructuraciones de despachos; 5) aumento de la publicidad agresiva por parte de los abogados, y 6) la percepción de un declive general en los valores, ideales y moral de los abogados. Rudolf J. Gerber dijo que se ha extendido una enfermedad como una sombra sobre el alma de la profesión: el dinero se ha convertido en el objetivo número uno de muchos despachos y personas, la calidad se ha convertido en secundaria, el compromiso profesional se ha convertido en la tercera prioridad y el servicio público ha sido casi eliminado. Más que justificar sus constantes invocaciones a la profesionalidad, las actitudes de los abogados revelan una progresiva desprofesionalización de una profesión antaño noble, hasta el punto de que el ejercicio del derecho se ha convertido en un negocio mercantil como cualquier otro.

La *International Bar Association* (IBA) reconoció recientemente que el mercantilismo, en el sentido de poner énfasis desmesurado e inapropiado sobre los beneficios sin tomar en consideración los valores profesionales, está en contradicción con la misión del abogado y debería desalentarse. La IBA declaró que los abogados debían prestar sus servicios de forma independiente, ética, eficiente y con elevada calidad, evitando el mercantilismo y manteniendo los valores profesionales (81).

IV. LA PROFESIÓN NECESITA PERMANECER UNIDA (82)

La profesión jurídica se ha caracterizado por la estricta observancia de un código de principios éticos. La ética constituye la quintaesencia del abogado e informa la profesión jurídica. Piero Calamandrei resaltó que sólo donde los abogados son independientes, los jueces pueden ser imparciales (*solo la dove gli avvocati sono indipendente, i giudici possono essere imparziali*).

En los grandes despachos, cada vez más cercanos a verdaderas empresas, los deberes éticos esenciales –independencia, desinterés, evitación de conflictos de interés– son más difíciles de observar que para los demás abogados. En general, la independencia es más fácil de mantener por un abogado que ejerce de forma individual, que interviene en pequeños asuntos para un gran número de clientes que por otro que trabaja en una gran estructura para compañías multinacionales, que proporcionan los honorarios necesarios para las inversiones que requieren los grandes despachos. El secreto profesional es más difícil de respetar por un despacho multidisciplinar controlado por miembros de otras profesiones. Los conflictos de interés proliferan con el tamaño del despacho. El desinterés es también, generalmente, más fácil para un abogado que ejerce de forma individual que para el despacho multipersonal que defiende operaciones multimiliardarias.

Algunos creen que los valores tradicionales de la profesión están anticuados o que, si bien son primordialmente aplicables a los abogados que intervienen en litigios, deben suavizarse para los despachos mercantilistas. La realidad es que la problemática derivada de los despachos multidisciplinarios, las murallas chinas, los conflictos de interés, el pago de honorarios mediante acciones y otras cuestiones similares están afectando principalmente a los despachos mercantilistas. Ello podría llevar, en última instancia, a la división de la profesión –como ya ha sido advertido (83)–, a la división entre abogados mercantilistas y de foro mercantilistas.

(81) IBA, Reunión del Consejo, Amsterdam, 18 de septiembre de 2000.

(82) Heinz WEIL y Ramon MULLERAT, *op. cit.*

(83) David WARD, ex Presidente de la Law Society of England and Wales, «The rule of law. The President's address to the National Conference», *Alocución en el Colegio de Abogados*, 1989: «The duty solicitor at the police station at 2 o'clock is performing a vital role in society. The City solicitor in his office dealing with a multi-billion dollar transaction also at 2 am is also performing a vital role in society. The City solicitor benefits in reputation and standing from being a member of the profession which will, sometimes at great inconvenience, fight for the civil liberties of the weak. The duty solicitor at the police station benefits from the authority and standing which comes from being a member of a profession which also acts for the great and powerful in commerce and government. Both

tas, entre abogados que trabajan en grandes estructuras y los que trabajan de forma individual, etc. Ello no puede ser así. La profesión debe permanecer unida. Ambos sectores de la profesión son complementarios, y cada uno necesita del otro. El abogado que ejerce de forma individual necesita la aportación que los abogados de los grandes despachos efectúan en cuanto a las formas innovadoras de tecnología y el apoyo que prestan a la profesión con su influencia y contactos. Por su parte, los grandes despachos necesitan a los abogados que ejercen de forma individual para mantener la esencia de la profesión, para realzar sus valores y participar en la defensa de los derechos humanos. Los grupos separados que resultarían de una división de la profesión se resentirían considerablemente en su aislamiento.

V

COLOFÓN

Los abogados del siglo XXI deben adoptar una actitud proactiva para forjar el futuro de la profesión. La globalización ofrece muchas oportunidades para servir mejor a los clientes y a la sociedad; pero también crea serios retos para los valores de la profesión.

Hace dos años asistí a una mesa redonda de la ACCA (*American Corporate Counsel Association*) sobre «Cómo obtienen las empresas los servicios jurídicos en la nueva economía» (84), en la que se trataron tres puntos: las asociaciones de despachos a nivel mundial, los despachos multidisciplinares y los métodos a través de los cuales las empresas seleccionan a sus abogados. Este debate confirmó mi convicción de que los clientes buscan primordialmente abogados competentes, dignos y profesionales y que el nombre, el tamaño y otras consideraciones tienen una significación menor.

Algunos dicen que los despachos de abogados son puras empresas. Estoy en desacuerdo. Si bien los despachos necesitan hoy ser gestionados siguiendo criterios empresariales, creo que los abogados pueden ser y necesitan ser profesionales, manteniendo la esencia y los valores de la profesión. El mundo del siglo XXI necesita abogados competentes y profesionales más que nunca.

types of solicitor are mutually interdependent... The rule of law cannot be divided up into portions to be adopted and ignored at will. A solicitor is a solicitor. Let us keep it that way».

(84) ACCA, European Chapter, 7.^a Conferencia Anual, Barcelona, 13-14 de noviembre de 2000.