

Una mirada jurídica crítica sobre el ejercicio de la abogacía en el ámbito societario*

ALAN FREEMAN**

No estoy aquí para celebrar la grandeza moral del capitalismo democrático. Tampoco, a pesar de lo que algunos puedan llegar a pensar ahora (o después), lo estoy a instancias de la KGB.¹ No sé si están interesados en mi opinión personal sobre el ejercicio de la abogacía en el ámbito societario (nunca enseñé Derecho Societario ni Comercial –lo más cerca que estuve de ello fue durante los años en los que di clases sobre hipotecas, pero obviamente no desde la perspectiva de los bancos–). Tal vez prefieran que hable como representante del movimiento *Critical Legal Studies*.² Lo más probable es que lo haga desde ambas perspectivas (y desde ninguna). Lo que obtendrán, espero, es una denuncia asistemática

* Publicado originalmente en inglés como “A Critical Legal Look at Corporate Practice”, en *Journal of Legal Education*, vol. 37, nro. 3, septiembre de 1987. Los editores agradecen al editor el permiso para traducirlo y publicarlo en esta revista. Traducción al español realizada por Mariano Vitteta, estudiante de 4º año de la carrera de Traductorado Público y estudiante de Abogacía.

** Profesor de Derecho de la Universidad estatal de Nueva York en Buffalo.

1 El día anterior a mi discurso, el entonces procurador general William French Smith le había contado a la Convención de la ABA sobre un complejo complot para socavar la participación asiática y africana en las olimpiadas de Los Angeles mediante el uso de cartas, ostensiblemente del Ku Klux Klan, las cuales, una vez estudiadas con métodos que no se podían dar a conocer, eran obra de la KGB. Ver *New York Times*, 7 de agosto de 1984 (Sección A), 21.

2 *Critical Legal Studies* (o CLS) es una organización de profesores y estudiantes de Derecho, abogados en ejercicio y otros interesados autodenominados “radicales”, que existe desde 1977 y patrocina conferencias y promueve el estudio jurídico académico crítico. Para ejemplos de ello, consultar KENNEDY, Duncan y Karl KLARE, *A Bibliography of Critical Legal Studies*, 94 Yale L. J. 461, 1984 o *Essays on Critical Legal Studies Selected from the Pages of the Harvard Law Review*, The Harvard Law Review Association, Cambridge, Mass., 1986.

e impresionista de la presunta importancia del ejercicio profesional en el ámbito societario, a través del prisma de mi experiencia personal como abogado y profesor de Derecho.

No carezco de antecedentes en el ejercicio de la abogacía en el ámbito del Derecho Societario: hace mucho tiempo, trabajé durante un verano en un estudio jurídico dedicado a esa rama del Derecho. Pasé un año contemplando el supuesto mundo de la abogacía de fantasía trabajando para un juez de distrito muy respetado en el Distrito Sur de Nueva York, que suele ser considerado un lugar donde se desarrolla la abogacía de fantasía. Luego de ello, pasé tres años trabajando como abogado asesor en la Oficina del Secretario de la Fuerza Aérea, luchando contra los abogados empresariales que representaban a los contratistas militares. En el desarrollo de mi tarea, debía lidiar con contratos gigantes para aviones de gran tamaño. De hecho, una vez tuve un caso relacionado con el avión más grande del mundo: el avión de carga C5A Galaxy. Del otro lado estaban los abogados que representaban a Lockheed, General Dynamics y otros beneficiarios del “socialismo inverso”.³ Ese ambiente fue propicio para que yo adquiriese una buena introducción a la esencia del ejercicio de la abogacía empresarial. La Fuerza Aérea me dio mucha responsabilidad; y yo aprendí mediante el método de inmersión total.

De todos modos, mi conocimiento sobre la abogacía en el ámbito societario es obviamente impresionista. He estado enseñando Derecho durante trece años desde mi experiencia con la Fuerza Aérea. He preparado a muchos estudiantes para la abogacía en el mercado privado. He visto la transformación por la que han pasado de recién graduados a “abogados corporativos”. He visto cómo se han transformado en personas diferentes; y me intriga bastante este cambio. ¿Por qué los estudiantes deciden dedicarse al Derecho Societario? ¿Cómo altera éste sus personalidades?

Por un lado, la abogacía empresarial les ofrece a los estudiantes el mensaje de que están en la cima de la profesión, de que realmente lo lograron. Incluso este mensaje se está volviendo un tanto irónico, a la luz de la tendencia actual de emplear abogados internos dedicados al

³ Creo que el autor de esta frase es John K. Galbraith, pero no estoy seguro de dónde la pronunció.

Derecho Societario. Dicha tendencia (espero) seguramente empezará a socavar la importancia, autocomplacencia y exaltación intelectual tradicionales asociadas a la abogacía en el campo del Derecho societario. No obstante, lo más interesante de la encuesta de la ABA es que indica que los estudiantes todavía reciben el mensaje tradicional de sus profesores, dado que los profesores de Derecho encuestados aún consideran que el gran estudio jurídico dedicado a lo societario ofrece el mayor reto intelectual disponible en el mundo de la abogacía. Esos mismos profesores ubican la abogacía empresarial interna significativamente más abajo en la escala del cuestionario de la ABA.⁴

El análisis conjunto de estas dos conclusiones sugiere que esos profesores de Derecho aún están atrapados en la imagen asociada a la abogacía empresarial “de fantasía”. A pesar de sus percepciones, sostengo que dicha imagen es una farsa y sirve para perpetuar la jerarquía y estratificación dentro de la abogacía. Denominaremos a esa imagen “ideología”, una “ideología del arte”, de “la pericia y el estilo”. Antes de exponer sus pretextos, sin embargo, ofreceré un poco de historia, una sugerencia acerca de sus orígenes.

La abogacía se transformó radicalmente con la urbanización e industrialización de los Estados Unidos de América en la era del capitalismo duro, de estilo decimonónico, posterior a la guerra civil. Antes de esta época, no existían los grandes estudios jurídicos; los abogados ejercían en solitario o con un socio. Con la creciente industrialización del país, surgió una tendencia a los grandes estudios jurídicos como “respuesta a las necesidades de las grandes empresas que crecían tanto en cantidad como en tamaño”.⁵ Los problemas jurídicos de las empresas también aumentaron con el crecimiento de la industria y el comercio. Surgieron nuevas formas de administración y regulación del capital que requirieron asesoramiento jurídico-técnico. A medida que el Derecho se fue volviendo más complejo, algunos estudios vieron ventajoso que sus abogados se especializaran o prestaran una amplia gama de servicios para sus clientes empresariales en una variedad de campos, incluidos

⁴ Ver anexo, respuestas a la pregunta 2.

⁵ HOBSON, Wayne, “Symbol of the New Profession: Emergence of the Large Law Firm, 1870-1915”, en *The New High Priests, Lawyers in Post-Civil War America*, Westport, Conn., 1984, p. 6.

UNA MIRADA JURÍDICA CRÍTICA SOBRE EL EJERCICIO DE LA ABOGACÍA EN EL ÁMBITO SOCIETARIO

ALAN FREEMAN

seguros, legalizaciones, cobros, daños y perjuicios, reorganizaciones y combinaciones industriales.⁶

A pesar de que los abogados de grandes estudios eran sólo una fracción (menos del 1%) de todos los abogados de EE. UU. al cambio de siglo, la tendencia hacia grupos profesionales más grandes ya había estado establecida. Entre 1872 y 1915 había 368 estudios en 78 ciudades que en algunos casos contaban con al menos cinco o más abogados –una gran cantidad para la época–.⁷ Además, los grandes estudios crecían mucho más rápidamente que el resto de la profesión. Entre 1900 y 1915, la cantidad total de abogados en Boston, Nueva York y Chicago incrementó sólo un 1,7%, mientras que durante el mismo período los grandes estudios incrementaron sus equipos en un 6,7%.⁸ Para 1930 la transformación de la abogacía estaba prácticamente completada. Las elites de la profesión ya no ejercían en solitario o con un socio, como antes; ahora, todas se encontraban en grandes estudios.⁹ El abogado empresarial acaudalado que presidía una moderna y amplia oficina jurídica en Wall Street devino en el símbolo de abogado “en la cima de la profesión”.

El cambio en el ejercicio de la abogacía influyó en la educación jurídica. Ir a la Facultad de Derecho comenzó a reemplazar el aprendizaje directo en el estudio como el medio más común de acceso a la profesión. El método del caso reemplazó las clases magistrales. Durante este tiempo (en la década de 1870) la noción de “derecho como ciencia” emergió en las principales facultades de derecho de la nación. Las elites jurídicas de la época sugirieron que el *Common Law*, científicamente entendido y estudiado, ya contenía los principios y reglas fundamentales necesarios para mantener a todos los actores jurídicos de la sociedad dentro de los límites impuestos por el orden social liberal.¹⁰

Los primeros estudios jurídicos dedicados al Derecho Societario, por lo tanto, cumplieron un importante rol de mediación entre las empresas de la época y “el imperio de la ley” impuesto por el Estado liberal-de-

⁶ *Ibidem*.

⁷ *Ibidem*, pp. 6-7.

⁸ *Ibidem*.

⁹ *Ibidem*, p. 3.

¹⁰ GORDON, Robert, “The Ideal and the Actual Law: Fantasies and Practices of New York City Lawyers, 1870-1910”, en *Gewalt*, supra nota 6, pp. 54-55.

mocrático. Los abogados empresariales de elite emergieron como un nuevo sacerdocio que podía revestir lo que era realmente un tanto vulgar: la vida económica. Desde el *New Deal*, al menos, la vida económica se ha vuelto más refinada que abiertamente vulgar –al menos en apariencia–. Dado el avanzado estado de capitalismo “democrático” actual, creo que el rol de “sacerdote-abogado” ha dejado de ser funcional (asumiendo que alguna vez lo fue). De hecho, ahora está en declive.

Pero la cultura de pericia sacerdotal perdura en las cabezas de los profesores de Derecho que todavía ven a sus otros “yo” sentados en sillas de cuero detrás de los espaciosos escritorios de los grandes estudios, tales como Covington & Burling o Cravath. El ejercicio de la abogacía en el ámbito societario a gran escala posee una cómoda autocomplacencia que muchos profesores tal vez codician. “Yo también lo podría haber logrado, pero, en vez, elijo ser profesor. En realidad, esos grandes abogados de empresas son como yo, y yo soy como ellos: somos todos del mismo club”. Por ende, al afirmar que la abogacía en el ámbito del Derecho Societario es la veta más desafiante de la profesión, intelectualmente, los profesores de Derecho recaen en el autobombo, diciendo en realidad: “como soy tan listo y eso es lo que habría estado haciendo, ésa tiene que ser la tarea más intelectual”.

Resulta un tanto irónico que mientras que aquellos que forman a los jóvenes abogados ensalzan la reputación del ejercicio de la abogacía en las grandes empresas, los clientes que consumen el producto demuestran mediante su propia conducta que esa reputación es más ideológica que real. La documentada tendencia a favor de la incrementada confianza en la asesoría jurídica interna de los clientes empresariales¹¹ sugiere una conciencia por parte de éstos de que el “factor jurídico” es sólo otro factor de producción, otra mercancía para usarse eficientemente pero no en exceso. La tendencia a emplear abogados internos sirve para chequear el ilimitado potencial de los grandes estudios en gastar el dinero de sus clientes en casos perdidos. Mediante la toma del control, los clientes pueden simultáneamente reducir y hasta desarmar lo jurídico, mientras contribuyen a la desmitificación de la abogacía corporativa.

¹¹ Ver, por ejemplo, FRIED, Charles, “The Trouble with Lawyers”, en *New York Times Magazine*, 12 de febrero de 1984, p. 56.

No estoy sugiriendo que los abogados dedicados al Derecho Societario sean particularmente malas personas. Sólo un moralista liberal abrazaría seriamente la noción de que una conducta más ética o responsable de los abogados que ejercen el Derecho Societario haría crecer la amabilidad o decrecer la opresión en forma significativa en el mundo. El ejercicio de la abogacía “en la cima de la profesión” está obvia e íntimamente conectado con la distribución del poder económico y político en nuestro mundo. Suelo decirles a mis alumnos: “Muchos de ustedes se convertirán en lubricadores del capitalismo”. No es algo malo; es la razón por la cual existen las facultades de Derecho. Es nuestro trabajo, en el sentido estructural más penetrante, preparar a nuestros estudiantes para que sean lubricadores del capitalismo. Esto no implica decir que como profesores no deberíamos disuadir a nuestros estudiantes de ejercer en el ámbito del Derecho Societario o que no deberíamos sugerir alternativas. Pero seamos realistas: no hay muchas opciones.

Nuevamente, no estoy dando a entender que los que se dedican al Derecho Societario sean (o se hayan vuelto) malas personas. Lo que no pierde relevancia, sin embargo, es su rol efectivo en nuestro mundo socioeconómico comparado con su rol ideológico, es decir, su imagen. En cuanto a su rol efectivo, parece inevitable que en un mundo donde el poder se encuentra distribuido en forma desigual, el gran poder adquirirá para sí los servicios que pueda comprar. La mayor parte del ejercicio de la abogacía en el ámbito societario no produce inmediatamente resultados “malos” u “opresivos”; la mayoría de los abogados que se desempeñan en este ámbito, según lo entiendo yo, poco tienen que ver con la explotación, opresión o incluso la vida de la gente común y corriente (a excepción del importante sentido general de recursos desperdiciados; como en la siguiente afirmación: “Si todos esos abogados que ejercen el Derecho Societario se dedicaran a construir casas o a cosechar verduras...”). Existen casos, tales como la representación de una sociedad demandada por discriminación laboral, la administración de relaciones laborales o la redacción de contratos dirigidos al consumidor repugnantes, en los que el ejercicio de la abogacía en el ámbito societario sirve más directamente para perpetuar la opresión.

En su mayor parte, no obstante, la abogacía en el ámbito societario implica una lucha intracapitalista, que se produce dentro del mundo del

poder contra el poder o entre empresa contra empresa. En este contexto, existe un enorme potencial para la afectación de recursos legales cada vez más grandes para ser utilizados en la lucha de empresas. Si, por un lado, el poder puede comprar tiempo jurídico y éste puede producir una gran masa de cuerpos que hagan tareas repetitivas con un detalle increíble, ¿qué es lo que impedirá que el mismo proceso no se produzca del otro lado? Una demostración del proceso es la grandilocuente “audiencia”, en la cual los abogados más extravagantes de los grandes estudios se pavonean cual chimpancés en el frente de la sala, mientras atrás forma enhiesto el grupo de dobermans jurídicos, elegantes, pulcros e igualmente esbeltos, entrenados y listos para sacar un papel, salir corriendo de la sala para buscar algo o llamar por teléfono. En el “mundo real” del poder contra el poder, no hay límite intrínseco a las posibilidades de intensificación de la contienda.

El relato del caso IBM contenido en el libro de James Stewart, *The Partners*, es un ejemplo del proceso anteriormente mencionado.¹² El resultado exitoso en este caso no fue un tributo al genio del equipo de defensa de la empresa, el cual simplemente se dedicó a desplegar mayores recursos jurídicos durante un mayor período de tiempo. El litigio de IBM comenzó en 1969 y se alargó por más de una década. Durante este tiempo, la defensa de IBM, Cravath, Swayne & Moore, defendió con éxito a IBM mediante una arremetida contra cuatro demandas individuales antimonopolio incoadas por competidores y el Departamento de Justicia de EE. UU. A costa de IBM, Cravath gastó recursos jurídicos enormes. A Cravath le concedieron una petición para desestimar a uno de los actores, CalComp, simplemente a través del bombardeo a la otra parte con carradas de papel. La defensa de CalComp recordó más tarde los hechos propuestos por Cravath como justificación de la petición:

En mi vida vi algo así. De sólo pensar en los recursos humanos y el costo involucrado, me sentía abrumado. A veces me he preguntado cómo han hecho para operar si el cliente les impuso un mínimo control de costos. Todo demostraba esta actitud. Nos llenaban de papeles. Presen-

¹² STEWART, James, *The Partners: Inside America's Most Powerful Law Firms*, Nueva York, 1983.

taban resmas de papel en intentos fútiles. Pedían la admisión de hechos que eran ridículos. Llegamos a formar una pila con los papeles que recibimos: medía más de un metro y medio.¹³

Los abogados de Cravath que siguieron el caso CalComp trabajaron 18 horas por día durante 11 meses. Su método se hizo conocido como el estilo de litigar “sin dejar piedra por descubrir”. Lo interesante acerca del enfoque de Cravath en los casos de IBM es que ése se transformó en el modelo a seguir en los casos complejos. La respuesta de sus detractores a este tipo de estrategia de defensa es desplegar mayor personal por un período de tiempo mayor. Esta intensificación es tan ilimitada como la carrera armamentista. Ahora parece que el modelo IBM de litigio ha terminado por perjudicar a los propios estudios jurídicos dedicados al Derecho Societario. El desenfrenado gasto de tiempo y dinero jurídicos les ha revelado a los clientes empresariales que el culto al arte es una farsa.

Parte del romance que subyace el estatus ideológico o imaginado de la abogacía en el campo del Derecho Societario debe de ser su supuesta proximidad a la riqueza y al poder verdaderos. Muchos estudiantes se dedican al Derecho Societario a raíz de una clara sed de dinero y poder. Es lo que se podría describir como el modo Henry Kissinger: el deseo de adquirir poder, estar cerca de él, sentirlo y restregarse contra él. Algunos piensan que efectivamente van a adquirir un vasto poder propio; la mayoría se va a sentir decepcionada. Creo que fue Simone de Beauvoir quien una vez criticó el supuesto estatus de las mujeres de clase alta, destacando que sólo eran “burguesas por poder”. Lo mismo sucede con los abogados del ámbito societario que pueden haber tenido éxito con su propio mito de pericia en engañarse para negar la realidad del poder del cliente.

A pesar de lo realista que puede ser la descripción del ejercicio de la abogacía en el campo del Derecho Societario, el mito de la pericia aún persiste. Los estudiantes que obtienen un buen desempeño en las facultades de Derecho (lo que fuera que ese logro representare –eso ya es materia de otro artículo–) ven el Derecho Societario como el camino a seguir, y sus profesores ayudan a generar el mito. No es sólo que como

¹³ *Ibidem*, p. 84.

abogados de empresas van a ganar mejor o van a experimentar la cercanía al poder; llegan a creerse seres superiores, y de ese modo ayudan a perpetuar la jerarquía y condescendencia entre los abogados. Se nota en las aulas: los estudiantes que saben que están camino al mundo de la abogacía en el ámbito societario a gran escala desarrollan un tipo de condescendencia indiferente, un discreto y sencillo aire de superioridad total. Como estudioso de la ideología, de los sistemas de creencias y de las mitologías populares, me veo desconcertado. No entiendo la atracción que el “mito de la pericia” ha tenido en la profesión. Nuevamente, no creo que esté “mal”, en el sentido liberal, ejercer la abogacía en el ámbito del Derecho Societario. Lo que sí, es aburrido (y no genera mucha satisfacción intelectual, sin descartar que es destructivo emocionalmente si uno trata de mantener una vida con relaciones humanas en ella).

La experiencia es no sólo aburrida sino necesariamente alienante, pues uno debe asumir un rol para hacer el trabajo, rol en el que uno es constantemente objeto del escrutinio del resto de los abogados de empresas mientras uno intenta convertirse en uno de ellos (mientras todos ellos juegan exactamente el mismo rol). La profesión ha creado y nutrido una imagen popular del abogado de empresas de elite como representante de lo mejor de la abogacía. Para estar en la cima de la profesión uno debe comunicar su estatus a otros por medio de la apariencia personal, el trato profesional y la conducta. El abogado de empresas de elite debería ser un individuo calmo y seguro de sí mismo. Debe jugar el papel de jurista intelectual y racionalista. Para desempeñarse en este papel, los asociados deben apartarse de sus verdaderas personalidades para poder ajustarse a la imagen. En el proceso, las personas experimentan todo tipo de cosas extrañas. Los asociados varones de repente comienzan a fumar pipa o a usar suspensores. Algunos se peinan para atrás con gomina en un intento de recrear la grandilocuente imagen del sabio asesor de los años 20. Las mujeres sufren también: tienen que adoptar un uniforme masculino para aparentar ser competentes ante sus colegas masculinos. La antigua idea sexista de “Si es atractiva, no puede ser tan inteligente” es la norma.

Pero adquirir la imagen es sólo el principio. La verdadera alienación comienza cuando la imagen dirige la conducta del abogado dentro de la jerarquía del estudio. El precipitado y dogmático asociado de primer

año actúa como un perro obsecuente del socio, pero ladra a los mensajeros. Los asociados adquieren el lenguaje y los estilos específicamente reservados para el estudio. El lenguaje ordinario se vuelve “impropio de un caballero”, mientras que una leve afectación del discurso se considera un tanto respetable. A veces, el trato oficial y acartonado alcanza las vidas personales. Los asociados se dirigen a sus esposas como si estuvieran negociando cuestiones legales. De algún modo, el mito evoluciona al punto de establecer que hay un estándar de comportamiento o un rol que debe ser actuado. El rol cubre las inseguridades y deficiencias personales comunes cuya existencia el asociado debe negar. El estudio dedicado al Derecho Societario recompensa, a su turno, este comportamiento. En breve, los asociados deben pretender ser algo que no son si es que van a ser ordenados miembros de la clase de elite de abogados dedicados al Derecho Societario.

Una característica típica de la práctica de los grandes estudios es la “crisis legal”. Esta “crisis” es una farsa. Aprendí un poco sobre ella durante mi experiencia en la Fuerza Aérea. Al igual que el abogado en el estudio de Derecho Societario, el secretario asistente o general asignaba tareas sin pensar. Decía ridiculeces tales como: “Esto tiene que estar terminado en dos semanas”; “Vamos a tener que reunirnos todo el fin de semana”; “Tenemos que redactar todos estos documentos”. Algunos de los documentos peor redactados son fruto de esas sesiones. Uno termina preparando los escritos más importantes luego de haber estado esperando por tres días, y después recibe la orden de hacerlo en tres minutos. A los dos días todos dicen: “¿Cómo diablos escribimos eso?” Todo el ambiente me saca de quicio.

En el Derecho Societario no están en juego las vidas de las personas: no es que uno tiene que salvar a alguien de la pena capital. ¿Cuál es la dinámica que genera las “crisis legales” en el Derecho Societario entonces? Una explicación posible es el machismo: las crisis son cosa de machos. Se generan por sí solas y motivan al grupo. Ayudan a inflar el sentimiento de creerse importante y sirven para justificar lo que uno está haciendo. La imagen de crisis se caracteriza por actitudes tales como “Lo puedo hacer; lo puedo superar; puedo soportar la presión; no voy a colapsar”. De todos modos, muchos sucumben al abuso de drogas y alcohol, los divorcios dolorosos, la institucionalización y la depresión. Esta imagen

“dura” del Derecho Societario perpetúa el mito de un “tipo especial de abogado” que descuella del resto de la profesión.

El aspecto intelectual del Derecho Societario es de igual modo exagerado. A uno le recuerdan el trillado comentario matemático hasta el hastío: una suficiente cantidad de monos provistos con la necesaria cantidad de máquinas de escribir podría redactar la totalidad de la obra de Shakespeare. Si uno tiene la cantidad suficiente de equipos jóvenes que trabajen duro y sedientos de poder y dinero, con la suficiente cantidad de salas necesarias, uno puede lograr cualquier cosa. Pero lo que sucede realmente es que las grandes tareas jurídicas se dividen en encargos más pequeños. Esta división de tareas es la base sobre la cual yace la afirmación de que el Derecho Societario es un arte. Sin embargo, el trabajo real en pequeñas unidades no es, en mi experiencia, ni interesante ni presenta desafíos. Distribuir los recursos jurídicos de este modo no produce un nivel mayor de desafío intelectual. Leer declaraciones es aburrido. Planear destituciones, leer pilas de documentos y redactar el mismo tipo de instrumentos para algún acuerdo societario no resulta interesante ni creativo. No pareciera haber muchas ocasiones en las que uno podría declarar objetivamente de sí mismo: “Bueno, soy brillante y estoy haciendo algo de igual modo brillante”. Las oportunidades para brillar no son cosa de todos los días en el ejercicio del Derecho Societario. De hecho, sólo un puñado de personas se encarga de preparar los alegatos, decidir la estructura de la apelación o llegar a ser el editor final del documento de apelación. Y sólo en alguna de estas etapas puede estar involucrado algún tipo de actividad creativa o artística.

La mayoría de los abogados no tiene el tiempo o el equipo para crear arte. Incluso si aceptamos la dimensión artística de esta actividad, debemos preguntar cuál es su verdadera naturaleza. Es meterse en la lucha de poder de otro en contra de alguien en la posición de uno, un juego de fantasía, el juego del Derecho. Aun en el caso del poder contra el poder, no resulta intelectualmente desafiante estar del lado del poder. Es mucho más interesante representar a los oprimidos; allí hay trabajo por hacer. Pareciera que las condiciones de adversidad son más propensas a producir una abogacía más creativa e interesante que los casos que sólo requieren representar al poder establecido.

En nuestro mundo social y económico, el poder y la complejidad están inextricablemente enlazados. En el mundo de la abogacía ejercida en el ámbito del Derecho Societario, es la realidad de las luchas del poder contra el poder lo que alimenta un horrible montón que algunos pueden llegar a considerar como amontonamiento y otros, como complejidad inherente. Se puede hablar de la idea de complejidad como se lo puede hacer de cualquier tipo de abstracción intelectual, pero eso no es hablar de la abogacía en el contexto societario, que de hecho se encuentra en un contexto muy específico de las relaciones de poder, sin las cuales su “desafío intelectual” pronto perdería su marco de referencia.

Queda aún otro mito por desechar. Durante años, la abogacía ha perpetuado la imagen del abogado dedicado al Derecho Societario como un “sabio asesor”, lo suficientemente autónomo e independiente para dirigir los asuntos del cliente y analizar los problemas legales. Tal como señalan Robert Kagan y Robert Eli Rosen, la percepción dominante entre los estudiantes de Derecho de hoy es que los abogados de los grandes estudios “tienen oportunidades especiales y frecuentes de ejercer una influencia significativa en el desarrollo del Derecho y el orden público”.¹⁴ Los estudiantes creen que los abogados dedicados al Derecho Societario actúan independientemente como agentes de control social. Esta popular imagen del abogado de los grandes estudios como asesor influyente e independiente se contradice con las experiencias reales de los abogados.

En una encuesta reciente, Kagan y Rosen descubrieron que la mayoría de los socios encuestados indicaron que son poco frecuentes las situaciones en las que los abogados de los grandes estudios actúan como asesores autónomos e independientes que pueden jugar un papel muy importante en las decisiones de una empresa que moldeen las políticas sociales o internas.¹⁵ De hecho, hoy en día el abogado dedicado al Derecho Societario cumple mayormente una función técnica. Los abogados externos se contratan sólo para organizar las extrañas transacciones o casos que requieren equipos grandes. Aun dentro de este limitado rol, el resultado del caso del cliente no dependerá de la pericia jurídica de la

¹⁴ KAGAN, Robert A. y Robert Eli ROSEN, “On the Social Significance of Large Firm Practice”, en *Stan. L. Rev.* 408, 1985, p. 3.

¹⁵ *Ibíd.*, pp. 431-33.

asesoría externa. El cliente considerará las incontables horas gastadas en litigar como “fintas tácticas” o justas legales de una guerra “cuyos resultados estarán al fin y al cabo definidos por desarrollos económicos, financieros y políticos mayores”.¹⁶

De todos modos, los jóvenes asociados, en su papel de portadores de una forma ideológica, buscan experimentar el mito como realidad. Cuando mi amigo Peter Gabel dio una clase sobre la abogacía en la Facultad de Derecho de Minnesota, les dijo a los estudiantes que llegaría el día en que se podrían mirar al espejo y decir: “Estoy cumpliendo un rol”. Recordé la afirmación de Peter en una conversación con un graduado reciente que en la actualidad trabaja en uno de los estudios más grandes y prestigiosos de Nueva York. Me describió a uno de sus colegas del estudio, también un joven asociado, que había declinado una generosa oferta de trabajo de un estudio tranquilo de algún lugar del Sur para así poder venir a Nueva York y estar “en la vanguardia del derecho”.

Como respuesta, y para concluir, ofrezco mi poema favorito sobre la alienación, “Roca”, de Diane Wakoski:

Una vez una roca descubrió que no era una roca
pero debía seguir pretendiendo serlo
porque el mundo asumía que lo era
y la trataba en consecuencia.
Merced a su determinación,
se convirtió en una roca exitosa.
Al principio creyó que la carga
era una tristeza insufrible.
Luego, descubrió
que ya no sentía
la carga.¹⁷

¹⁶ *Ibidem*, p. 417. Algunos de los graduados jóvenes más brillantes de facultades de elite están comenzando a elegir no el ejercicio de la abogacía, sino el “camino más rápido” de la inversión bancaria o la consultoría de administración. Ver LEVIN, Tamar, “Leaving the Law for Wall Street: The Faster Track”, *New York Times Magazine*, 10 de agosto de 1986, p. 15.

¹⁷ Del libro *Discrepancies and Apparitions* de Diana WAKOSKI. Copyright © 1966 by Diane Wakoski. Publicado por Doubleday & Co. Inc.