

LA REESTRUCTURACION GLOBAL Y EL DERECHO

La Internacionalización de los Campos Jurídicos y la Creación de Espacios Transnacionales¹

YVES DEZALAY

Centro Nacional de Investigación
Científica de París

DAVID M. TRUBEK

Universidad de Wisconsin

Traducido por Gabriel Ricardo Nemogá Soto, Profesor Asistente, Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Colombia. Julio de 1994.

I. Introducción

Este documento cuestiona el papel que las "fuerzas internacionales" juegan en los sistemas y las profesiones jurídicas y el papel que el derecho y los abogados juegan en la reestructuración económica y política global que se está produciendo actualmente. Estas cuestiones están íntimamente relacionadas.

1. GLOBAL RESTRUCTURING AND THE LAW: The Internationalization of Legal Fields and the Creation of Transnational Arenas. April 1994. Este documento se basa en la investigación dirigida por dos grupos: el Research Circle on the Political Economy of Legal Change of the UW-Madison's

nadas. Las "fuerzas internacionales" no son una creación mística, sino prácticas concretas de múltiples agentes, incluyendo los abogados que actúan en una multitud de "sistemas" nacionales: en el derecho, como en otros campos,

Global Studies Research Program (GSRP) y el equipo de investigación sobre las profesiones legales del Centre de Recherches Interdisciplinaires de Vauresson (CRIV). La parte IV describe parcialmente la investigación dirigida por Alain Bancaud (academia y jueces franceses). La parte V (NAFTA) se basa en la extensa investigación de Ruth Buchanan y la parte VI (Países en Desarrollo) de John Davis. Reconocemos el importante papel de todos los autores en la producción de este estudio, así como la asistencia de David Delaney del Departamento de Geografía (UW) y de Bryant Garth of the American Bar Foundation. El grupo de Wisconsin se ha beneficiado de los contactos frecuentes con Boaventura de Sousa Santos de la Universidad de Coimbra con quien están en gran deuda por su trabajo pionero sobre globalización y derecho. (Este artículo en español no incluye las partes V y VI, n.t.)

no hay una línea clara entre lo internacional y lo nacional. Sin embargo, las fuerzas y los procesos que están contribuyendo a la reestructuración económica global y al cambio político tienen sus orígenes en sistemas nacionales, incluyendo las prácticas de abogados. Por lo tanto, lo "global" y lo "nacional" están interpenetrados e interrelacionados, y deben ser estudiados como un todo.

A. Antecedentes: globalización y reestructuración económica

En el transcurso de este análisis hay una serie de procesos interrelacionados y de cambios que están ocurriendo en la escena mundial. Estos son generalmente conocidos por lo que no nos detendremos demasiado en su descripción. Entre los más importantes estarán:

* **Cambios en los patrones de producción:** los nuevos sistemas de especialización flexible y la fábrica global han hecho más fácil ubicar la producción y otras actividades económicas en muchas partes del mundo, facilitando la fragmentación de la actividad económica entre varios países y contribuyendo al surgimiento de una nueva división internacional del trabajo.

* **Unión de mercados financieros:** la creación de mercados de capital unidos globalmente facilita el libre flujo de inversión a través de las fronteras.

* **Creciente importancia de las firmas multinacionales:** debido a que grandes firmas multinacionales están en capacidad de expandir la producción y otras operaciones alrededor del mundo, así como de movilizar plantas in-

"Nuestro propósito es examinar el derecho y la práctica jurídica para ver cómo el campo jurídico mismo se está volviendo más internacional y cómo se están creando espacios transnacionales para la práctica jurídica"

dustriales de un país a otro, su poder de negociación se ha fortalecido y su importancia en la economía mundial se ha incrementado.

* **Creciente importancia del intercambio y fortalecimiento de los bloques regionales de comercio:** la proporción del comercio internacional en el PNB de la mayoría de países se ha incrementado. En general, las barreras comerciales han disminuido; en ciertas regiones este proceso es acelerado con la creación de áreas regionales de libre comercio y de mercados comunes. Los regímenes comerciales se han extendido

para abarcar servicios y propiedad intelectual. Las normas internacionales que promueven el libre comercio en bienes y servicios tienen efectos directos e indirectos en muchos aspectos de la regulación nacional.

* **Ajuste estructural y privatización:** el anterior bloque soviético y gran parte del mundo en desarrollo reciben presiones para lograr mayor estabilidad macroeconómica y la reducción de la intervención directa del Estado en la economía. Para facilitar la interacción económica se hace gran énfasis en el desarrollo de instituciones de mercado, incluyendo las estructuras jurídicas.

* **Hegemonía de los conceptos neoliberales sobre las relaciones económicas:** el "acuerdo de Washington" (nombre de las instituciones financieras internacionales que tienen por base el capital americano) acentúa los mercados privados, la desregulación de la actividad económica, la reducción del papel del gobierno y el libre comercio internacional. Esta visión influyó la política americana e inglesa bajo las administraciones Reagan y Thatcher, y ha empezado a afectar a Europa continental. Bajo la égida del FMI y del BIRD, (así como de bancos regionales y del GATT), la visión neoliberal se ha expandido a través del

mundo en desarrollo, está influyendo en Europa Oriental y en la antigua Unión Soviética, y está afectando a China.

* **Tendencia mundial hacia la democratización, la protección de los derechos humanos, y renovado interés en el "imperio del derecho":** junto con las presiones por cambios económicos, la atención internacional se enfoca hacia la creación de gobiernos liberales, el control de la arbitrariedad gubernamental, la protección de los derechos individuales, y el fortalecimiento de lo judicial.

* **Surgimiento de actores supranacionales y transnacionales que promueven los derechos humanos y la democracia:** fuerzas tales como el creciente movimiento por los derechos humanos; el surgimiento de ONGS transnacionales que promueven la democratización, la protección del interés social y del medio ambiente, y la defensa de los desposeídos; y la creciente importancia de las leyes internacionales sobre derechos humanos, generan nuevos actores en la escena mundial y afectan el desarrollo de los campos jurídicos nacionales.

B. Las prácticas jurídicas y los campos jurídicos nacionales

Estas grandes tendencias constituyen el transfondo de nuestro estudio. Pero nuestro propósito es examinar el derecho y la práctica jurídica para ver cómo el campo jurídico mismo se está volviendo más internacional y cómo se están creando espacios transnacionales para la práctica jurídica. Pensemos que este estudio ayudará a la compresión de procesos globales mostrando las prácticas concretas y los microprocesos que, tomados como un todo, están creando un cambio global. Las fuerzas y las lógicas que se pueden observar en la economía, el Estado y el orden internacional también están funcionando dentro del campo jurídico, de manera que la lógica del campo jurídico constituye un microcosmos homólogo de un fenómeno social más grande (Bourdieu y Wacquant, 1992).

Entender la lógica particular del campo jurídico es conocer algo muy significativo de la sociedad de la cual forma parte.

En este estudio, el "campo jurídico" nacional es la unidad primaria de análisis. No sólo examinamos la práctica jurídica como una vía para entender las fuerzas globales; también dedicamos bastante atención a los campos jurídicos *nacionales* en diferentes partes del mundo. Por "campo jurídico" entendemos la articulación de instituciones y prácticas a través de las cuales se produce, interpreta e incorpora el derecho en el proceso de toma de decisiones de la sociedad. Por lo tanto, el campo incluye las profesiones jurídicas, los jueces, y la academia jurídica. Nuestro método es rastrear los efectos de las fuerzas globales y transnacionales examinando primero su impacto sobre los campos nacionales.

Puede parecer extraño que un estudio sobre el derecho y la reestructuración global tome el campo jurídico nacional como su centro y punto de partida. Algunos podrían argumentar que en la medida en que el estado-nación pierde su papel en la regulación, la estructuración de las relaciones económicas y en la protección de los individuos y de la comunidad, el centro de análisis debería cambiar hacia los espacios transnacionales y supranacionales, y los campos jurídicos que existieran o pudieran surgir en tales niveles. Estamos de acuerdo en que el análisis transnacional es importante, pero pensamos que el campo nacional es un punto de partida necesario para tales estudios. En primer lugar, la lógica de la práctica misma todavía se desarrolla principalmente en un plano nacional. Concentrarnos sólo en los abogados y los espacios transnacionales nos haría perder de vista el amplio rango de actores y prácticas jurídicas que reciben la influencia pero que a la vez influyen sobre procesos globales. Estas prácticas establecidas por abogados, jueces y académicos todavía constituyen el campo jurídico como nosotros lo entendemos, y sus lógicas están siendo transformadas, en forma directa e indirecta, por operaciones transnacionales. Y concomitantemente, ésta ló-

gica transformada de las prácticas en los múltiples campos jurídicos nacionales, es la que está, no en forma insignificante, contribuyendo a la integración creciente de las economías y a la transformación paralela de sistemas de gobierno en muchas partes del mundo. *En la medida en que los abogados son transformados por el orden global emergente, ellos tratan activamente de transformar dicho orden.*

Una segunda razón para mantener el centro de análisis sobre los campos nacionales es que los espacios transnacionales y supranacionales involucran la competencia entre campos nacionales que persiguen el dominio y la cooptación de regímenes "extranacionales" (tanto públicos como privados) con diferentes grados de autoridad y efectividad. El proceso de construcción transnacional está parcial y jerárquicamente ordenado. El grado de "internacionalización" de diferentes campos nacionales es un problema de investigación mucho mayor. La lucha entre campos nacionales y el proceso por el cual algunos órdenes normativos llegan a dominar está entre los problemas más importantes en un estudio de esta naturaleza (Santos, 1992a).

C. Estudio de caso

Hemos decidido utilizar una serie de "estudios de caso" para examinar un fenómeno tan complejo y trascendental². El más extenso es un estudio sobre la internacionalización de los campos jurídicos nacionales de Europa influenciados por el surgimiento gradual de un espacio jurídico "transnacional" en la Comunidad Europea y por la apertura de las fronteras de los Estados Miembros. Tomamos la experiencia europea como el centro de nuestro estudio por dos razones. En primer lugar, tenemos acceso a muchos estudios que se han realizado sobre este fenómeno por Dezelay y sus colaboradores³. Y segundo, los recientes desarrollos europeos han sido sustanciales y dra-

máticos: en los pasados 20 años se han reelaborado los campos jurídicos nacionales y se ha transformado la práctica jurídica Europea. En este sentido la historia Europea destaca las cuestiones que más nos preocupan a nosotros: la reelaboración de campos jurídicos mediante su interrelación con procesos extranacionales.

Nuestros estudios ponen especial énfasis en las cuestiones económicas o en lo que podría ser denominado "derecho económico". Pero también hemos prestado atención a los problemas sociales y a la relación entre los desarrollos del derecho económico y problemas tales como la naturaleza de lo judicial, el papel de la academia, y la representación y protección de los menos favorecidos. Nuestro punto de vista sobre los campos jurídicos nos lleva a tratar de pensar todas estas dimensiones a la vez: mientras reconocemos la posibilidad de diferenciar el papel que el derecho juega en la regulación de la actividad económica, de sus funciones en la protección de los distintos intereses sociales y la preservación de los derechos individuales, creamos que estos aspectos del campo jurídico son indisolubles. Mientras nuestros estudios giran principalmente en torno al derecho económico, con algunos de ellos se busca ilustrar la interacción de la regulación económica con la protección individual y social y la protección en campos nacionales, en la medida en que ambos transforman, pero a la vez son transformados por fuerzas internacionales.

II- Exploración sobre el marco de investigación: Campos jurídicos y modos de producción del derecho

En este documento usamos dos términos que no son empleados ampliamente dentro de los estudios jurídicos Norteamericanos: "campo jurídico" y "modo de producción del derecho"⁴. Ellos estarán en el centro de la estructura con-

2. El estudio sobre NAFTA y la internacionalización de los campos jurídicos americanos y el estudio sobre los países en desarrollo, con especial atención en Indonesia, no se incluyen en este artículo. (n.t.)

3. Ver por ejemplo Dezelay (1992); Dezelay (1993b); Dezelay y Sugarman (1993).

4. El concepto de campo social y su aplicación al derecho se deriva del trabajo de Pierre Bourdieu. Para examinar los propios esfuerzos de Bourdieu acerca de esto ver Bourdieu (1987). Varios académicos han usado la noción de modo de producción del derecho, ver por ejemplo Santos (1985). Nosotros nos hemos beneficiado de estas formulaciones, pero no tratamos de seguirlas en todos sus aspectos.

ceptual empleada en la preparación del estudio de caso sobre Europa, Norteamérica y el mundo en desarrollo. Esta sección describe este marco y de esta manera provee una clave de la lógica de esta investigación. Los lectores que quieran tener una comprensión más completa de dicho marco estarán motivados a leer esta sección. Sin embargo, el estudio de caso puede ser entendido sin referencia a la exposición detallada de este marco, y si algunos lectores desean saltarse esta sección, pueden ir directamente a la discusión del contraste entre los modos de producción del derecho americano y el "antiguo modelo Europeo", que introduce los casos de estudio.

A. Campos sociales

Pierre Bourdieu ha conceptualizado la sociedad como una serie de campos interrelacionados aunque semi-autónomos, cada uno de los cuales tiene una estructura distinta (Bourdieu y Wacquant, 1992). Los campos sociales están constituidos por actores con diferentes posiciones que luchan por los privilegios que ofrece el campo: los privilegios pueden ser económicos o no, y también pueden ser de prestigio y de poder. Un campo es un sistema abierto cuyos límites siempre están en cuestión (y esto constituye uno de los problemas sobre los cuales la lucha se desarrolla). Los "jugadores" despliegan en el campo de juego varias formas de capital (económico, social, cultural) en sus luchas contra los otros jugadores. Los conflictos dentro del campo le imprimen su dinamismo, pero a la vez lo mantienen como un campo: cuando los jugadores se enfrentan se desafían entre sí, pero no desafían al campo en sí mismo, de manera que la lucha reafirma e incluso refuerza el campo. En el campo todos los jugadores tienen un conjunto de disposiciones compartidas, según las cuales orientan su acción. Estas disposiciones se han construido mediante la lucha con otros campos sociales y en el conflicto interno: Bourdieu llama a esto el "*habitus*" del campo. El *habitus* no es arbitrario o accidental; estas disposiciones reflejan fuerzas objetivas que han formado al campo y por lo tanto codifican restricciones estructurales básicas. Sin embargo, las disposiciones cambian con el tiempo, en la medida en que

el campo encuentra nuevos desafíos y oportunidades, y los actores con diferentes *habitus* comienzan a jugar papeles nuevos o más importantes.

B. Campos jurídicos

El campo jurídico es uno entre los muchos campos sociales. Para realizar los estudios de caso que forman el centro de este documento, hemos desarrollado un modelo tentativo del funcionamiento de los campos jurídicos.

1. De nuevo en la ruptura

Gran parte de la sociología jurídica desde Max Weber hasta el presente se ha desarrollado sobre el presupuesto de que las instituciones jurídicas de una nación operan, de alguna forma, como un sistema cuyas partes están interrelacionadas y cuyas prácticas, en relación con otros aspectos de la sociedad, reflejan en cierta manera una voluntad común. Sin embargo, decir esto es decir muy poco. Existe poco acuerdo sobre la naturaleza y las fuentes de la "sistematicidad" jurídica, el grado en el cual las instituciones legales están integradas o fragmentadas, etc. (Trubek, 1990). El interés por la teoría de sistemas como una herramienta para la explicación de los fenómenos jurídicos avanza y retrocede, pudiéndose decir que ninguna teoría ha alcanzado consenso o dominio universal.

Introducir la idea de "campo jurídico" como una noción clave para entender las instituciones jurídicas es echar de nuevo sal sobre las indomables aguas de la teorización holística en búsqueda del cáliz sagrado de la "sistematicidad". Dimos este paso con preocupación pero lo hicimos por la necesidad que surge de la naturaleza de nuestro proyecto y de los resultados de nuestras investigaciones preliminares. Nosotros estamos tratando de contestar tres cuestiones que están relacionadas:

(i) ¿Cuáles son las fuerzas que se ponen en movimiento al interior de las instituciones jurídicas de las naciones cuando los patrones preexistentes son desafiados por nuevos modelos y nuevas influencias estimuladas o creadas por fuerzas y oportunidades políticas y económicas extranacionales (regionales o globales)?

(ii) ¿Cómo afectan las lógicas creadas por las oportunidades e influencias internacionales el funcionamiento de los campos jurídicos nacionales y cómo afectan las características del campo la naturaleza y grado de la "internacionalización" que surge?

(iii) ¿Qué llevan consigo los abogados y qué estrategias emplean cuando van más allá de los espacios "nacionales" y entran en relaciones globales y regímenes transnacionales?

Para responder estas cuestiones, primero tenemos que mirar las prácticas establecidas⁵: comportamientos reales de los abogados y de otros actores dentro de un conjunto dinámico de relaciones. El concepto de campo nos ayuda a entender estas dinámicas y a hacer comparaciones entre órdenes jurídicos nacionales, y entre campos nacionales y espacios jurídicos transnacionales⁶.

5. Nótese que nosotros utilizamos el término "práctica" en un sentido muy diferente, mucho más amplio que la noción práctica jurídica en el lenguaje ordinario de los Estados Unidos.

6. Para una discusión más amplia sobre la naturaleza del campo de análisis, y sobre las diferencias entre los enfoques de "sistemas" y de "campos" en sociología, ver Bourdieu y Wacquant (1992) pags. 94-115. Para Bourdieu el enfoque de campo es superior a la teoría de sistemas porque desde él se puede manejar simultáneamente la autonomía y dependencia de campos sociales como el derecho, la religión, el arte, etc; destaca la porosidad de las fronteras que separan estos campos; subraya las luchas y cambios que se dan dentro de los campos, y por lo tanto, su historicidad. Ibid.

2. ¿Qué es un campo jurídico?

"El derecho produce las reglas para la interacción de los actores económicos y protege sus intereses, ya sea que el origen de estas reglas sea público o privado"

Un campo tiene posiciones, privilegios, capitales y un habitus, o predisposiciones compartidas. Todas las prácticas están dentro de este campo y se hallan sujetas a su fuerza e influencia.

1. Posiciones. El campo jurídico es el ensamblaje de todos los sectores que hacen, interpretan y aplican el derecho, transmiten el conocimiento jurídico y socializan a los actores en el campo de juego. Estos actores ocupan posiciones que se pueden ordenar en términos de las jerarquías internas aceptadas dentro (y hasta cierto grado fuera) del campo. A riesgo de hacer una simplificación muy general, uno podría identificar las siguientes posiciones estratégicas:

a) Practicantes: En esta posición están todas las personas que prestan servicios a los individuos e instituciones que deben orientar su comportamiento hacia el derecho, proveyendo información sobre los resultados probables de las relaciones, tratos y conflictos regulados legalmente.

b) Aplicadores del Derecho: Estas son las posiciones oficialmente establecidas para realizar interpretaciones autorizadas de las normas jurídicas en situaciones concretas: incluye por tanto no sólo jueces sino también árbitros, funcionarios administrativos, etc.

c) Guardianes de la Doctrina: Cada sistema legal tiene una forma de doctrina más o menos sistemática que contiene respuestas autorizadas para las distintas cuestiones jurídicas. Los actores que realizan esta función varían: puede ser los notables (los honorarios de Weber), los académicos (en la tradición continental), y/o los jueces (en el modelo norteamericano).

d) Educadores: Alguien tiene que socializar a los que ingresan y crear el *habitus* que mantiene unido el campo y codifica sus límites estructurales. Si bien es cierto que la socialización primaria es responsabilidad de las escuelas en casi todos los campos jurídicos, también es claro que la socialización es un proceso continuo y las influencias laborales son a menudo tan importantes como las educativas⁷.

e) Reguladores Morales: Todas las profesiones jurídicas tienen sistemas que vigilan el comportamiento y aseguran la conformidad de los actores: esto incluye mecanismos formales como cuerpos de acreditación, instancias disciplinarias, promulgadores de éticas jurídicas, etc., como también las influencias laborales, las *redes sociales* informales y otras.

2. Privilegios. ¿Cuáles son los privilegios del campo jurídico? Los más importantes son los mercados (el éxito financiero) y la posición o el prestigio dentro de la jerarquía del campo. La naturaleza de los privilegios difieren dentro de los subcampos.

3. Capitales. Los actores en el campo jurídico emplean varias formas de capital. Estos incluyen capital económico, cultural o informativo (credenciales educativas; saber-hacer técnico) y capital social (prestigio adquirido dentro y fuera del campo).

3. "Regulación", protección, y legitimación

Dentro del campo jurídico se observan luchas por los privilegios y el despliegue de diferentes capitales en este juego. ¿Pero cuál es el resultado del juego? Aunque siempre existe el riesgo de caer en un funcionalismo superficial cuando uno trata de especificar los resultados, se necesita determinar el efecto social, para entender las tensiones exis-

7. Para una discusión sobre el lugar de trabajo como un sitio de socialización, ver Nelson, Trubek, y Solomon (1992).

tentes dentro de los campos y la variación que se da entre ellos.

A un nivel bastante simplificado, los campos jurídicos "producen" regulación, protección y legitimación⁸. Cuando hablamos de regulación nos referimos a la reestructuración de las relaciones económicas: *el derecho produce las reglas para la interacción de los actores económicos y protege sus intereses, ya sea que el origen de estas reglas sea público o privado*. La regulación es la forma en que los campos jurídicos fomentan los mercados y promueven la acumulación. El derecho también protege los individuos y los diferentes grupos e intereses sociales: ésta es la dimensión social o dimensión emancipatoria del derecho. Los campos jurídicos moderan los impulsos de la acumulación, protegen la integridad individual y preservan la comunidad. Finalmente, el derecho legitima el orden social: en esta forma el derecho es parte del "campo" del poder. Las relaciones entre los "resultados" de los campos jurídicos son complejas y contradictorios: existen tensiones entre regulación y protección, y el equilibrio entre estas pueden afectar la naturaleza y el grado de legitimación (Trubek 1977).

4. El campo jurídico y el Estado Nacional

El campo jurídico, como entendemos este término, tiene su centro o "eje" en el estado nación y en el orden normativo que se origina del derecho estatal. Pero los campos jurídicos son más complejos y multidimensionales, y lo serán mucho más con el tiempo si continúan los procesos de "globalización"⁹. De una u otra manera los campos jurídicos nacionales siempre han estado "penetrados" por influencias extranacionales, y las estructuras subnacionales de orden público y privado introducen complejas formas de pluralismo jurídico que se deben incorporar en cualquier definición de campo: un estudio completo de la internacionalización de los campos jurídicos tendría que

8. Esta sección se basa en diferentes fuentes incluyendo Dezelay (1986); Santos (1992b); Trubek (1977); Trubek (1984); Unger (1976); Weber (1968).

9. Para un detallado análisis del impacto de las fuerzas globales sobre los campos jurídicos a todos los niveles, ver Santos (1992a).

analizar el pluralismo jurídico en todos sus aspectos. Sin embargo, como el principal objetivo de este documento es analizar los cambios en la centralidad del orden normativo del derecho originado en el estado-nación, y las prácticas jurídicas nacionalmente orientadas bajo la influencia de regímenes y órdenes jurídicos internacionales, supranacionales y transnacionales, nos concentraremos aquí en la relación entre el derecho estatal y la práctica orientada desde este derecho estatal de un lado, y las fuerzas y procesos provenientes de fuera de las fronteras nacionales, de otra parte, examinando cómo esta relación afecta la construcción y reconstrucción de los campos jurídicos.

C. Modos de producción del derecho

En un grado u otro se puede encontrar un "campo jurídico" en toda sociedad "liberal"¹⁰. Pero, la forma en que los campos funcionan varía de país a país y cambian en el tiempo. Una parte importante de la historia Europea que forma la pieza central de este documento, es el dramático cambio de los métodos a través de los cuales los campos jurídicos Europeos producen el "derecho", en el sentido más amplio. Para entender este y otros cambios hemos introducido la noción de "modo de producción" del derecho. Bajo esta noción queremos indicar la economía política de la regulación, protección y legitimación en un espacio nacional dado y en un tiempo específico. Un modo de producción del derecho incluye:

—La forma como se organiza la profesión jurídica y la prestación de sus servicios.

—La ubicación de actores en las diferentes posiciones del campo jurídico (practicantes, aplicadores del derecho, académicos, etc.).

10. Para una definición de sociedades "liberales" y la relación entre ellas y el concepto del campo jurídico ver la parte III, sección 1, *infra*.

— La forma como el campo produce el *habitus*, incluyendo variaciones en la educación y la importancia del capital social (antecedentes personales y relaciones) para el reclutamiento dentro del campo.

— Las modalidades para la articulación de la doctrina autorizada y las formas bajo las cuales dichas modalidades inciden en las relaciones entre los actores y las posiciones.

— El papel jugado por los abogados vinculados a los actores globales y a los regímenes transnacionales en un campo jurídico dado.

— Las relaciones entre la regulación y la protección.

— El modo dominante de legitimación.

Las variaciones en los modos de producción del derecho afectarán las relaciones entre la producción de la regulación, protección y legitimación, el grado en el que las fuerzas transnacionales influyen sobre los campos nacionales y son influenciadas por éstos, y, finalmente la capacidad de un campo nacional para lograr la hegemonía sobre otros¹¹.

11. Para un útil examen conceptual de la interpenetración de un campo jurídico por otro y de la relación entre estos efectos y el sistema mundial, ver Santos (1992a). En los estudios de caso exploramos la creciente importancia a nivel mundial del campo jurídico de los Estados Unidos bajo condiciones de globalización, mostrando como los actores jurídicos norteamericanos han causado un efecto importante en la transformación de los campos jurídicos de Europa y del mundo en desarrollo.

III. La internacionalización de los campos jurídicos: (1) los modos de producción del derecho antiguo europeo y americano

Nuestro estudio sobre la internacionalización de los campos jurídicos y el surgimiento de espacios transnacionales, se refiere también a la historia del creciente dominio de un modo particular de producción del derecho que surgió primero en los Estados Unidos. Este enfoque sobre el papel del abogado en la sociedad, la prestación de los servicios jurídicos, la organización de las prácticas jurídicas y la ubicación de la autoridad legal, se ha expandido ahora a Europa y está ejerciendo una creciente influencia en todo el mundo. La penetración del "modo de producción de derecho americano" en los campos jurídicos de Europa y de otras partes es también el resultado, y a la vez la causa, del crecimiento de espacios jurídicos transnacionales y de la internacionalización de los campos jurídicos. La historia Europea es, en no poca medida, la historia de la confrontación entre una antigua tradición jurídica o modo de producción del derecho y nuevas formas altamente influenciadas por fuerzas y modelos transatlánticos. Además, debido a que el "modo de producción del derecho antiguo Europeo" ha incidido en otras partes del mundo a través de la dominación colonial y la influencia cultural, el conflicto entre los modos de producción jurídicos "Europeo y Americano" se está repitiendo en muchas partes del mundo. De manera que para entender completamente esta historia, así como para comprender con mayor claridad la internacionalización, es importante entender la diferencia entre estos dos modos. En esta sección haremos un rápido bosquejo de los enfoques contrapuestos para la producción del derecho¹².

"La educación jurídica europea continental estuvo estrechamente vinculada a la academia antes que a la profesión, y orientada hacia el manejo de normas y doctrinas antes que al desarrollo de destrezas analíticas generalizadas"

A. El derecho en la sociedad liberal: La construcción social de la legitimidad

Nuestros modelos sobre diferentes modos de producción del derecho enfocan diferencias en cuanto a la naturaleza de las pretensiones de legitimidad de los campos jurídicos y la forma en que estas pretensiones se reflejan en sus prácticas e instituciones. Ellas representan diferentes formas bajo las cuales los campos jurídicos aseguran y mantienen la legitimidad en aquellas sociedades en las que el derecho se ha convertido en un campo autónomo: las llamamos sociedades "liberales"¹³. La misma idea de un campo jurídico, que afirma la autonomía de lo jurídico, sólo tiene sentido en cierto tipo de sociedad y sólo puede sostenerse bajo ciertas condiciones sociales. Para que esta idea surja, obtenga consenso y llegue a reflejarse en instituciones y prácticas, la sociedad debe estar dividida, pero las divisiones no deben ser estables ni estar legitimadas completamente. La idea del "imperio del derecho", que afirma la existencia de un orden normativo independiente de la jerarquía social no tiene sentido tampoco ante la ausencia de importantes divisiones o en circunstancias donde estas divisiones son estables y aceptadas por todos. Las sociedades "liberales" están constituidas por clases y grupos so-

12. Estos modelos típico-ideales son tentativos y muy simplificados. Ellos tratan de ir más allá del esfuerzo de Weber en la teorización macrosocial del derecho y están influenciados por la reintroducción del modelo Weberiano hecho por Unger (Unger, 1976).

13. Este término es tomado de Unger (1976).

ciales, estratificados y diferenciados, pero estas divisiones y órdenes jerárquicos no pueden ser completamente justificados por ninguna visión social compartida, ni por una ideología ampliamente aceptada. En tales circunstancias, la idea de una esfera neutral del derecho legitima lo que de otra manera podría verse como el ejercicio injustificable del poder por grupos dominantes de la sociedad (Unger, 1976).

En las sociedades liberales los órdenes jurídicos logran legitimidad en diferentes formas, y por esto los campos jurídicos difieren en su alcance, posiciones y luchas que los caracterizan. Los órdenes jurídicos también producirán diferentes formas de disposiciones y saberes comparados, o habitus. Sin embargo, todos enfrentan un dilema común: en sus prácticas deben afirmar la autonomía y la unidad del campo jurídico, y a la vez acomodar la diversidad de la organización social. Además, debido a que los campos jurídicos están estrechamente ligados a los "campos" sociales, económicos y políticos jerárquicamente ordenados, están influenciados por, y a la vez sus estructuras reflejan, las posiciones y jerarquías de poder de las que tratan de independizarse. Por lo tanto, en el campo jurídico todo debe negar la jerarquía, y a la vez servirla. Este dualismo lleva a lo que muchos ven como la hipocresía característica del derecho y de los abogados.

B. El modelo "antiguo europeo"

Históricamente la legitimidad de los sistemas legales de la Europa Continental se basó en la autoridad de la ciencia jurídica. La autoridad jurídica emanaba de códigos científicamente construidos y estaba incorporada en la doctrina autorizada, perpetuada por quienes estaban en la cús-

pide de la pirámide académica. Los campos jurídicos estaban organizados a lo largo de líneas estrictamente jerárquicas, con líderes académicos y jueces de las altas cortes ubicados en el lugar más elevado de la jerarquía. Los campos también se segmentaron de modo que cada área de ejercicio del derecho se mantuvo separada una de otra. Se trazó claramente la división del trabajo y de las posiciones entre los que practicaban el derecho, y los que lo elaboraban e interpretaban. A los practicantes, que día a día estaban en contacto con las realidades de la vida cotidiana, se les consideró inferiores a los líderes académicos. Los académicos más destacados o "guardianes del templo", se presentaban a sí mismos como dedicados al campo del "derecho puro", separándose de la vida social y distanciándose de sus divisiones y luchas.

"De esta manera la gran firma de abogados es tanto el emblema como la máquina del campo jurídico americano en su totalidad"

Al mismo tiempo, los campos jurídicos europeos estaban vinculados e influenciados por las jerarquías de poder de otros campos sociales. Quienes estaban en la cúspide de la pirámide jurídica eran extraídos de la élite económica y social y mantenían estrechos vínculos per-

sonales con sus pares sociales y económicos. Solo un número muy limitado de notables o honorarios jurídicos (principalmente profesores) estaban autorizados para "pronunciar el derecho". Aunque formalmente no dependían de los clientes y estaban alejados del comercio, estos oráculos del derecho eran ampliamente compensados por la afluencia de clientes que podían pagar los altos costos de las opiniones jurídicas autorizadas que ellos proveían, las cuales tenían gran peso en las cortes y en los órganos creadores de normas. La jerarquía y la división del trabajo en el campo jurídico permitió que las más altas fuentes del derecho pudieran mantener una apariencia de distancia frente a la práctica, a la división social y a la actividad comercial. La concentración de la autoridad jurídica implicó que los que podían pronunciar el derecho quedaran vin-

culados completamente a los poderes del status-quo por fuerza del campo jurídico. El sistema obtuvo su legitimidad del halo de ciencia neutral y del prestigio de los oráculos del derecho.

Los abogados se desempeñaron únicamente como litigantes o en pequeñas firmas que se especializaron en áreas específicas del derecho. La práctica jurídica se orientó en torno al litigio, y los abogados jugaron un papel relativamente limitado en los asuntos generales de las firmas de negocios. La idea del abogado como un consejero general de negocios, o de la firma de abogados como un conglomerado de especialistas se desarrolló muy despacio. *La educación jurídica europea continental estuvo estrechamente vinculada a la academia antes que a la profesión, y orientada hacia el manejo de normas y doctrinas antes que al desarrollo de destrezas analíticas generalizadas.* De otro lado, las escuelas de derecho no sirvieron como la puerta principal de entrada a la profesión o a sus filas más altas; estos procesos han estado controlados tanto por relaciones y conexiones personales como por el desempeño académico en las escuelas.

El sistema antiguo europeo derivó su legitimidad principalmente del aislamiento del campo, la aparente autonomía de los creadores del derecho, y la concentración de las interpretaciones autorizadas (esto fue reforzado mediante estrechas relaciones entre el campo jurídico y el Estado que en sí mismo es una fuente de legitimidad). Los campos jurídicos europeos mantuvieron su conexión con otros campos sociales, y de esta manera también su compromiso con las jerarquías de poder y de riqueza existentes, a través de medios informales y en gran medida invisibles. En contraste con el modelo americano, en Europa no se dió mucha importancia a lo que se conoce como actividades "pro

"La competencia por las primeras posiciones y por tener estudiantes sobresalientes, junto con la orientación de los estudiantes que entran a las escuelas elitistas, influyen en la contratación del profesorado y en la definición de los programas académicos"

bono", o en beneficio del interés público. En estos campos no se reconoció mucho prestigio a los abogados que defendían causas populares o representaban a los menos favorecidos.

C. El modelo americano: Cravathismo

Algunas veces los economistas se refieren a la estructura básica de regulación económica capitalista del período de la posguerra como "fordismo", un término que hace alusión a un conjunto de relaciones económicas, políticas y sociales organizadas alrededor de la producción en gran escala de bienes durables en fábricas del tipo liderado por Henry Ford¹⁴. Siguiendo este modo de expresión, nos referimos al modo de producción del derecho americano como "Cravathismo": este es un sistema en cuyo centro está la gran firma de abogados comerciantes, orientada a nivel nacional hacia múltiples propósitos del tipo liderado por Paul Cravath a finales del siglo XIX.

1. Organización de la práctica

El más claro contraste entre el cravathismo o modo de producción del derecho americano y el europeo reside en la organización de la prestación de servicios jurídicos a los negocios. Pero el sistema cravathista de organización de los servicios jurídicos corporativos refleja características únicas, y a la vez generales, de la cultura jurídica americana, y tiene un impacto que transciende el derecho económico. *De esta manera la gran firma de abogados es tanto el emblema como la máquina del campo jurídico americano en su totalidad.*

¹⁴ Fordismo es un término usado por la "Escuela Regulacionista" de economistas franceses. Ver por ejemplo David Harvey (1990).

La gran firma de abogados concentra experiencia jurídica en muchos campos, ofrece servicios de asesoría que trascienden el estrecho consejo jurídico, el litigio y la preparación de documentos, y opera a una escala regional o nacional. Los "servicios jurídicos" que provee incluyen la preparación de legislación y de regulaciones administrativas, al igual que el cabildeo y otras formas de defensa no judicial. En la escena americana, debido a las diferencias entre las leyes de los estados, las grandes firmas de abogados han desarrollado la capacidad de analizar y comparar diferentes órdenes jurídicos que compiten entre sí, y de elaborar estrategias mediante las cuales sus clientes se pueden beneficiar de la diversidad y complejidad jurídicas inherentes a un sistema federal de derecho.

2. Impacto sobre la cultura jurídica

Las grandes firmas de abogados ejercen una influencia decisiva sobre la cultura jurídica. En los Estados Unidos, a excepción de algunos jueces de las más altas cortes, el abogado corporativo está en la cúspide de la jerarquía del campo jurídico. La "defensa jurídica corporativa" americana hace énfasis en la planificación y la asesoría estratégica a los clientes, tiene la capacidad de movilizar recursos casi ilimitados y todo tipo de habilidades, y opera en muchos espacios legales y semilegales. Este modelo de defensa ha influido sobre otros sectores del campo jurídico: ha sido adoptado por oficinas gubernamentales y por las asesorías internas de las corporaciones, y copiado (hasta donde los recursos lo permiten) por abogados que defienden el interés público y también por quienes llevan a cabo la defensa de los desposeídos.

La influencia del sector corporativo jurídico sobre la academia jurídica es directa y sustancial. Los abogados corporativos, que forman la élite del campo jurídico norteamericano, son reclutados en las escuelas de derecho más prestigiosas. Las escuelas de derecho americanas sirven como puerta de entrada a la profesión a la vez que ayudan a construir sus jerarquías. Mientras que la clase social y el

capital simbólico juegan un papel en el reclutamiento para los niveles más altos de la profesión jurídica tanto en los Estados Unidos como en Europa, el criterio meritocrático y el desempeño académico en las escuelas de derecho son mucho más importantes en el modo de producción del derecho cravathista que en el sistema antiguo europeo. En buena parte, el prestigio de las escuelas depende de los altos salarios que ganen sus estudiantes después de la graduación, y por ello compiten vigorosamente por estar en las primeras posiciones de favoritismo a nivel nacional, con el fin de atraer a los estudiantes que buscan asegurar oportunidades profesionales lucrativas. La competencia por las primeras posiciones y por tener estudiantes sobresalientes, junto con la orientación de los estudiantes que entran a las escuelas elitistas, influyen en la contratación del profesorado y en la definición de los programas académicos. El prestigio de las escuelas elitistas y la competencia generalizada por entrar al reducido círculo de estas escuelas, ilumina la bien definida jerarquía de la educación jurídica americana. También es muy importante el impacto financiero del sector de abogados corporativos sobre la educación jurídica americana. La mayoría de escuelas de derecho, especialmente las más prestigiosas, dependen directamente del apoyo financiero de sus alumnos. La mayor parte del dinero que reciben proviene de abogados corporativos¹⁵ dados los buenos salarios de los abogados americanos. Estos exalumnos ejercen una sutil (y a veces no tan sutil) influencia sobre las escuelas en cuanto a la selección de los directivos, la orientación de los programas e incluso el nombramiento del profesorado.

15. La mayoría de las escuelas elitistas de derecho son privadas, y financieramente son independientes de las universidades en las que están ubicadas. Obtiene sus ganancias principalmente de los pagos académicos de los estudiantes, de las donaciones de los alumnos y de otros patrocinadores. Más de una tercera parte de los ingresos anuales de muchas escuelas elitistas provienen de regalos o donaciones anuales, y la mayoría de este dinero es donado por abogados o firmas del sector corporativo. Las pocas escuelas con asistencia estatal ubicadas en posiciones muy altas del círculo elitista (por ejemplo Michigan o Berkeley) tienen ingresos estatales, pero las donaciones de los exalumnos son decisivas para poder competir con escuelas privadas como Harvard, Yale y Stanford.

3. Modo de legitimación

El modo de producción del derecho americano obtiene su legitimación en formas muy diferentes al sistema europeo. En la medida en que las firmas corporativas de abogados son un agente central en la producción del derecho dentro del sistema americano, la relación entre la jerarquía social y el campo jurídico es más directo y abierto en USA de lo que tradicionalmente ha ocurrido en Europa continental. Los abogados corporativos de mayor jerarquía cobran por encima de \$500 dólares la hora y algunos pueden ganar por encima de \$1.000.000,00 de dólares por año. Esto hace difícil que aparezcan como autónomos frente a las jerarquías sociales y económicas, aunque en alguna medida los métodos meritocráticos de reclutamiento pueden compensar este "efecto deslegitimador". Además, mientras que los más prestigiosos juristas de Europa cultivan su alejamiento del comercio y del interés de los clientes, las firmas corporativas americanas están organizadas como entidades con ánimo de lucro y se identifican con sus adinerados clientes.

Sin embargo, en el campo jurídico norteamericano la aureola de objetividad, autonomía y distancia se preserva por otros mecanismos. La naturaleza empresarial de la profesión jurídica norteamericana, su temprana adopción de prácticas y métodos de negocios, su tradición de celosos abogados en defensa de sus clientes, y la ausencia de una fuerte tradición de ciencia jurídica autónoma hizo que los métodos europeos de legitimación no fueran viables en el Nuevo Mundo. En su lugar, el sistema estadounidense se apoya en un culto del servicio al derecho y en la construcción de poderes compensatorios para satisfacer la necesidad de que el campo jurídico tenga una aparente autonomía frente a las jerarquías de los campos social y económico. Se hace gran énfasis en la obligación de la profesión de asegurar que el sistema jurídico actúe en representación de todos, sea a través de "reformas neutrales" o a través de la creación (y subsidio) de poderes jurídicos compensatorios. Los abogados de Wall Street siempre se han ufano de su compromiso con el servicio público, incluso si

eso implica que en las tardes traten de reducir las mismas brechas del sistema legal que aprovechan en las mañanas en representación de sus clientes corporativos. Adicionalmente a la tradición "pro-bono" de los "caballeros del derecho" de Wall Street, la profesión jurídica norteamericana, más que cualquier otra, ha alentado la idea de un poder jurídico compensatorio, del apoyo a los servicios jurídicos para los pobres y de imponer una obligación generalizada de servicios pro-bono, y de fomentar la exclusiva "firma de abogados por el interés público" americana. Estas formas de legitimación, a través de reformas neutrales y de poderes compensatorios, presenta un fuerte contraste con el enfoque tradicional europeo¹⁶.

IV. La internacionalización de los campos jurídicos: (2) derecho europeo y transformación de los campos nacionales

En esta parte describiremos los recientes desarrollos de Europa mostrando cómo dos procesos interrelacionados - el surgiente de un mercado que llamaremos derecho europeo y la adaptación de los métodos abogadiles del derecho económico del estilo norteamericano- están transformando los campos jurídicos nacionales de Europa y revolucionando el modo de producción del derecho antiguo europeo¹⁷.

16. Este modelo de legitimación introduce nuevas fuerzas en el campo jurídico cuya influencia se siente hasta cierto punto. El problema de si el servicio prestado a través de reformas neutrales beneficia ampliamente a los clientes corporativos, y de si poderes compensatorios que representan las firmas de abogados por el interés público son los suficientemente efectivos contra los batallones de abogados corporativos, es altamente cuestionable y está más allá del alcance de este documento. Para una discusión ver Trubek (1997; Trubek (1976).

17. Esta sección se basa en una extensa investigación dirigida por el equipo de investigación de las profesiones legales del CRIV, y de sus colaboradores europeos. Para un análisis más detallado y el examen de datos y citas específicas ver Dezalay (1992); Dezalay (1993a); Dezalay (1993b); Dezalay y Sugerman (1993).

A. Introducción y síntesis

Los antiguos órdenes jurídicos europeos están sufriendo un gran conjunto de cambios. Como resultado de la creación de la Comunidad Europea, la apertura de las fronteras europeas, la reestructuración de las economías europeas, y el creciente número de firmas de negocios que operan simultáneamente en varios países de Europa ha surgido un nuevo mercado de servicios jurídicos en derecho económico. Este mercado "europeo del derecho" ejerce una poderosa fuerza sobre los campos jurídicos nacionales de los Estados Miembros de la Comunidad Europea. Las viejas estructuras del derecho económico de los campos jurídicos europeos se mostraron incapaces de satisfacer las nuevas demandas del mercado europeo del derecho. Sin embargo, las firmas corporativas americanas tenían exactamente la clase de organización, conocimiento y tecnología necesaria para responder a esta demanda. Varias habían establecido un punto de avanzada en Europa, incluso antes de la creación de la Comunidad Europea. En la medida en que creció la demanda del mercado europeo del derecho, estas firmas ganaron una mayor participación en el mercado emergente. A los pioneros americanos les siguieron los "competidores tardíos", venidos de más allá del Atlántico. El papel de las firmas norteamericanas creció y se expandió el rango de servicios que ellas ofrecían. Las grandes firmas corporativas americanas estaban asociadas con las Seis Grandes Firmas Contables, que empezaron a ofrecer servicios jurídicos junto con asesorías en administración y contaduría.

pluridisciplinarias al servicio de los negocios. En la creación de la nueva firma europea se adoptaron elementos de los "invasores" americanos y de las firmas contables "intrusas", los cuales se mezclaron con algunas características del modelo "antiguo europeo". De las firmas de Wall Street las nuevas organizaciones europeas adoptaron la tradición de prestar servicios completos y de una "megadefensa" agresiva¹⁸. De las firmas contables tomaron la idea de una fuerte integración de destrezas económicas, asesoría contable y jurídica ("pluridisciplinaridad") y una tradición empresarial incluso más fuerte que las firmas de abogados de los EEUU. A esto mezclaron elementos tomados del modelo antiguo europeo, incluyendo fuertes contactos con muy prestigiosos académicos y con juristas y el reclutamiento de abogados cosmopolitas de antecedentes elitistas. Este desarrollo llevó a la creación de un nuevo tipo de "híbrido europeo" de firmas corporativas de abogados, que en algunos aspectos se adaptaron mejor al mercado europeo del derecho que las firmas de abogados americanas o las firmas contables. Los híbridos europeos están ahora desafiando tanto a las firmas contables como a las firmas norteamericanas de abogados por el dominio del mercado europeo del derecho, y en el futuro pueden, incluso, llegar a desafiarlas en otros mercados de la periferia capitalista.

"Este cuerpo de Derecho de la Comunidad Europea (Derecho Europeo) cambia las leyes de todos los estados miembros e impone nuevas formas de ejercicio del derecho."

Este conjunto de cambios ha tenido un profundo impacto sobre los campos jurídicos nacionales en Europa. El desafío que representan los tres actores "transnacionales" (firmas americanas, firmas contables y los "híbridos europeos") está afectando todo el modo de producción del derecho en Europa. Se están desarrollando nuevos subcampos y otros que estaban en la periferia del campo jurídico se están volviendo más centrales. El desafío transnacional está afectando la relación entre las antiguas élites académica y judicial (llamada los *notables*).

18. Para una descripción de la mega-defensa ver Galanter (1983).

bles de toga) y los practicantes, en la medida en que el prestigio de los primeros disminuye y el de los segundos crece. Están ocurriendo cambios en la regulación de la profesión jurídica, en la organización de la academia y su relación con la práctica, y en el papel de los jueces.

B. El mercado europeo del derecho

Hay dos dimensiones básicas del mercado europeo del derecho. La primera, o dimensión "vertical", es la más conocida: la Comunidad Europea crea un nuevo centro de elaboración del derecho y de aplicación de las reglas que, o bien sobrepasan o influencian fuertemente los derechos nacionales de los estados miembros. Pero, igualmente importante es la segunda, o la dimensión "horizontal" del mercado. Es decir, el mercado europeo del derecho también incluye servicios legales orientados a asesorar en materias económicas sobre las diferentes, y algunas veces conflictivas, leyes de los diversos estados miembros, al igual que sobre las formas de usar estas reglas y el derecho de la Comunidad para varios propósitos tácticos.

1. Vertical: una nueva fuente de derecho

El mercado vertical se crea a partir del extenso cuerpo de nuevas normas jurídicas que emanan de Bruselas y de nuevos foros judiciales y regulatorios creados bajo el Tratado de Roma. Este cuerpo de Derecho de la Comunidad Europea (Derecho Europeo) cambia las leyes de todos los estados miembros e impone nuevas formas de ejercicio del derecho.

Se esperaba que la creación de la Comunidad Europea afectara los órdenes jurídicos de los estados miembros y la práctica del derecho dentro de ellos y en sus relaciones mu-

tuas. Pero el volumen, densidad e importancia del Derecho de la Comunidad Europea ha sido mucho más grande de lo que los observadores podrían haber previsto cuando comenzaba a gestarse el proceso de construcción de la Comunidad. Los estados miembros se han apoyado fuertemente en el derecho como una forma de construcción comunitaria. Las razones para la "juridización" de la Comunidad Europea son complejas: quizás la más importante es que se ha demostrado que es más fácil crear la Comunidad a través del derecho que a través de la política. Con frecuencia los gobiernos de los estados miembros han encontrado dificultad para crear consenso dentro de sus países sobre las medidas necesarias para la construcción de Europa: en esta situación se ha cedido a la tentación de que Bruselas emita directivas que puedan presentarse como emanadas desde un nivel mucho más alto y justificándolas ante los parlamentos nacionales como el costo necesario de la integración¹⁹.

Así mismo, cuando los estados miembros no han podido llegar a un acuerdo, la Corte Europea algunas veces ha actuado agresivamente por iniciativa propia interpretando el Tratado de Roma y los acuerdos subsiguientes, generando de esta forma un cuerpo de derecho quasi-constitucional a nivel europeo.

El impacto del Derecho Europeo sobre los campos jurídicos nacionales es más visible en aquellas áreas donde el derecho comunitario tiene "efecto directo": esto es, donde el Tratado de Roma y la adjudicación y legislación Comunitaria se aplican obligatoriamente dentro de la Comunidad. El Derecho Comunitario en áreas tales como la legislación comercial y antimonopolios tiene efectos directos,

*"La apertura de
fronteras y
el desarrollo de nuevos
métodos de producción,
financiamiento, mercadeo
y ventas significa que
cada vez más los
negocios en Europa se
orientan hacia varias
"jurisdicciones a la
vez"*

19. Este es un ejemplo de lo que se ha llamado "juego de negociación en dos niveles" en la teoría de las relaciones internacionales. Para una descripción y estudio de caso ver Putnam (1988).

superponiéndose al derecho nacional. Pero el Derecho Europeo también incluye directivas tendientes a la armonización, mediante las cuales la Comunidad busca crear un "campo de juego a nivel jurídico", exigiéndole a los estados miembros que adopten reglas y procedimientos similares para un área sustantiva dada. Además, el "Derecho Europeo" no sólo abarca regulaciones positivas: también incluye prohibiciones negativas, como las restricciones sobre las legislaciones nacionales en relación con tópicos donde la Comunidad se asegura su jurisdicción exclusiva. El surgimiento de Bruselas como una nueva fuente de derecho, la centralización de la regulación en áreas tales como las fusiones entre empresas y las relaciones de comercio internacional, el creciente papel de la Corte Europea y la proliferación de directivas tendientes a la armonización en todos los campos, que van desde los riesgos en la comercialización de productos hasta los aditivos para alimentos, todo ello se combina creando un sector nuevo y dinámico en el campo jurídico de cada uno de los estados miembros. Los negocios requieren asesoría sobre este cuerpo de derecho que se expande y cambia rápidamente. Para prestar sus servicios en estas áreas, los abogados deben familiarizarse con esquemas regulatorios completamente nuevos y tener acceso a quienes toman las decisiones en Bruselas.

2. Horizontal: pilotos que naveguen en diferentes sistemas jurídicos

Pero el "mercado europeo del derecho" tiene otro aspecto que es igualmente importante. La apertura de fronteras y el desarrollo de nuevos métodos de producción,

financiamiento, mercadeo y ventas significa que cada vez más los negocios en Europa se orientan hacia varias jurisdicciones a la vez: una compañía puede producir en instalaciones ubicadas en diferentes países, aumentar su capital en otros y vender sus productos en toda la comunidad y en el extranjero. Las firmas con operaciones multinacionales entran en contacto con diferentes organismos de derecho nacional en varios países.

Podría creerse que el desarrollo de la Comunidad y la armonización gradual del derecho, atenuarán estas diferencias nacionales y reducirá el tamaño del mercado "horizontal" del derecho europeo. Pero, este no es necesariamente el caso. En primer lugar los Estados miembros tienen actitudes muy diferentes hacia el fortalecimiento del derecho (de la Comunidad Europea), contenido en su mayor parte en las directivas que deben aplicar los organismos nacionales. Incluso cuando una Directiva es aprobada se mantienen diferencias nacionales. Además, los recientes desarrollos del derecho comunitario podrían provocar la competencia entre los órdenes jurídicos nacionales, aprobando explícitamente a nivel comunitario una permanente diversidad entre los campos jurídicos nacionales (Reich, 1992).

"Para ser pilotos exitosos en estas aguas, los asesores jurídicos deben estar en capacidad de integrar conocimientos jurídicos con estrategias de negocios; conocer simultáneamente diferentes áreas del derecho y la forma como ellas interactúan"

Para navegar en estos complejos jurídicos y aprovechar al máximo las oportunidades que brindan para evadir impuestos, reducir costos conforme a leyes protecciónistas e incrementar los capitales a bajo costo, las firmas necesitan asesores con destrezas muy especiales. Para ser pilotos exitosos en estas aguas, los asesores jurídicos deben estar en capacidad de integrar conocimientos jurídicos con estrategias de negocios; conocer simultáneamente diferentes

áreas del derecho (tributario, seguros, laboral, obligaciones en relación con ciertos productos, medio ambiente, etc.) y la forma como ellas interactúan; estar familiarizado con las leyes de muchos países; y entender el impacto relativo del Derecho Europeo Comunitario sobre los diferentes órdenes jurídicos nacionales²⁰.

C. El modo de producción de derecho antiguo europeo no pudo satisfacer las nuevas necesidades

El mercado europeo del derecho creó demandas que el modo de producción del derecho antiguo europeo no pudo satisfacer. Este sistema descansaba sobre jerarquías estrictas y divisiones de edad, divisiones entre los académicos facultados para "pronunciar el derecho" y los practicantes que entendían de las necesidades y prácticas de los negocios, y la segmentación entre subcampos jurídicos (por ejemplo, impuestos, derecho comercial, litigio, etc.). Además, las élites jurídicas, que cultivaban una imagen de separación y alejamiento de las actividades comerciales, formaban un grupo muy reducido: la entrada estaba restringida a los abogados que combinaban excelencia académica con capital social y que habían invertido largos años como discípulos de los juristas más antiguos. El sistema no pudo expandirse rápidamente para responder al cre-

cimiento de la demanda, ya que una característica básica del enfoque antiguo europeo implicaba restringir la experiencia jurídica legítima sólo al pequeño grupo de eruditos de edad mayor. No podía asesorar sobre la base de integrar los factores jurídicos y económicos, ya que los miembros del "club de antiguos sacerdotes" habían mantenido una distancia frente a las necesidades y prácticas de los negocios. No tuvo la habilidad de integrar conocimientos de diferentes áreas jurídicas debido a que la experiencia estaba estrictamente segmentada en materias separadas. Los abogados del sistema "antiguo europeo" no pudieron ofrecer las destrezas de cabildeo (lobby) necesarias para influir sobre la legislación a nivel europeo (o nacional), porque el culto al distanciamiento llevó a que las élites de los gremios de abogados mantuvieran una gran distancia de la política, semejante a la que mantenían en relación con el mercado. Los abogados que se formaron y crecieron en la tradición antigua europea evitaban cualquier clase de

"Las firmas norteamericanas trasladaron a Europa métodos de organización y estilos de defensa jurídica que las ponían en ventaja en la medida en que crecía el mercado europeo del derecho"

comportamiento empresarial y, por lo tanto, no se mostraron dispuestos a competir por el nuevo mercado que se abría. Por último, el modelo antiguo europeo estaba fuertemente atado a las tradiciones y estructuras nacionales, y sus abogados carecían de las destrezas requeridas para enfrentar la mezcla regulatoria altamente tecnocrática que provenía de Bruselas, o para las tradiciones de otros sistemas jurídicos de Europa.

D. Nuevos actores en los campos jurídicos europeos

A causa de las restricciones creadas por el modo de producción del derecho antiguo europeo, nuevos actores ajenos a las profesiones y estructuras jurídicas europeas tradicionales entraron a explotar el creciente mercado europeo del derecho. Estos nuevos competidores han jugado

20. Para una discusión de las demandas del mercado europeo del derecho "horizontal" ver W.Armitage, "From club to global firm: forging international links", International Financial Law Review, Mayo 1990, pág. 22. Armitage asegura que las compañías dentro de la Comunidad Europea "...deben ser conscientes de tres ambientes jurídicos: el del país de origen, el de cualquier otro Estado miembro de la Comunidad Europea en el cual operen, y el creado por el derecho de la Comunidad. Una compañía no puede evitar las consecuencias jurídicas de la integración europea. Incluso si decide comercializar sólo dentro de sus propias fronteras nacionales, tendrá que observar el Derecho Europeo". Ibid pág. 22-23.

un papel importante en la construcción del nuevo orden jurídico, apoyando el desarrollo del derecho europeo a través de las instituciones de la Comunidad Europea en Bruselas y presionando por la "modernización" y "europeización" de las leyes internas de los Estados miembros. De la misma manera, los nuevos actores de la escena europea han allanado el camino para el desarrollo de nuevos enfoques sobre el ejercicio del derecho y la organización de los servicios jurídicos para los negocios, desafiando de esta manera al modo de producción de derecho antiguo europeo. En esta sección, nuestro análisis se enfocará en cuatro actores diferentes: 1) las firmas de abogados con sede en Estados Unidos que desarrollaron prácticas europeas; 2) las Seis Grandes Firmas Contables que se transformaron en conglomerados asesores multinacionales suministrando servicios jurídicos, financieros y de auditoría; 3) las asesorías internas de las corporaciones de origen europeo que salieron del trasfondo de los negocios para jugar un papel más decisivo dentro de sus firmas y 4) las nuevas firmas de abogados multinacionales europeas que se han creado durante los últimos diez años siguiendo las líneas trazadas por las firmas de origen norteamericano.

1. Firmas norteamericanas de abogados

Unas pocas firmas americanas de abogados habían establecido un punto de avanzada en Europa incluso antes de la Segunda Guerra Mundial. Pero el verdadero crecimiento de estas firmas en Europa comenzó después de la guerra. El plan Marshall y la reconstrucción de Europa llevó varios abogados norteamericanos a las capitales europeas, donde participaron en la administración de los fondos de este plan y en la creación inicial de la Comunidad Europea del Acero y el Carbón, precursora de la Comunidad Europea. En la medida en que Europa se recobraba de la guerra y que su economía comenzaba a expandirse, las corporaciones multinacionales de origen norteamericano comenzaron a ampliar sus operaciones en Europa, creando así más negocios para las firmas de abogados que habían llegado a Europa. Varias firmas de abogados de EEUU expandieron sus pequeñas oficinas europeas y algunas

(como Cleary Gottlieb y Coudert Brothers) se desempeñaron simultáneamente en Bruselas y en varias capitales como París y Londres. Esta tendencia se aceleró mucho más con el surgimiento de los mercados del "petro-dólar" y el "eurodólar", que se convirtieron en las principales fuentes financieras para las operaciones globales realizadas por las firmas multinacionales de origen norteamericano. De este modo, a finales de los setentas existía un gran número de firmas norteamericanas muy bien establecidas en la escena europea: estaban bien posicionadas para aprovechar el mercado europeo del derecho, que se expandió en los ochentas como resultado de los procesos de unificación del mercado europeo, de la tendencia hacia la privatización de empresas estatales europeas, del "big bang" del Reino Unido y de otros mercados financieros, de las concomitantes fusiones y de la ola de adquisiciones que se extendió por toda Europa a finales de los ochentas.

Las firmas norteamericanas trasladaron a Europa métodos de organización y estilos de defensa jurídica que las ponían en ventaja en la medida en que crecía el mercado europeo del derecho. Estas firmas se orientaron a suministrar servicios jurídicos "completos", reuniendo especialistas de las áreas de derecho relevantes para las operaciones económicas. Estaban mejor preparadas para desarrollar los regímenes contractuales necesarios para dominar relaciones económicas bajo condiciones de incertidumbre y rápido cambio jurídico. Estas firmas se enfocaron sobre operaciones simultáneas en varias jurisdicciones, poniendo en práctica las habilidades aprendidas en los EEUU sobre la manera de explotar el potencial de un sistema de dos niveles, federal y de 50 estados, para el beneficio de los clientes corporativos estadounidenses. Demostraron así gran agilidad para aprovechar las oportunidades creadas por el desarrollo del derecho europeo y por la competencia entre los órdenes jurídicos nacionales. Las firmas norteamericanas también habían aprendido cómo manejar organizaciones de servicios jurídicos a gran escala, operando en varias jurisdicciones a la vez, cómo combinar destrezas jurídicas y financieras, y cómo usar el derecho agresiva y tácticamente para el beneficio de sus clientes. Esto las llevó a una

posición muy fuerte que explotaron plenamente, expandiendo el rango de los servicios prestados a sus clientes de origen americano, y ganando clientes europeos que necesitaban guías en el nuevo mundo jurídico que toma forma en Europa, en la medida en que el Mercado Común se convertía en realidad.

A medida que las firmas norteamericanas se expandían, también se "europeizaban" cada vez más. Las firmas de abogados de origen norteamericano comenzaron a rotar sus socios llevándolos de sus oficinas ubicadas en los Estados Unidos, aunque desde el comienzo habían empleado jóvenes abogados europeos como asociados (que tenían títulos de posgrado obtenidos en las principales escuelas de derecho norteamericanas). Algunos de los asociados más destacados habían echado raíces en Europa (por ejemplo casándose con mujeres europeas) y se habían convertido así en expatriados legales permanentes. En la medida en que el mercado se expandió, las firmas norteamericanas incrementaron la participación de abogados europeos no sólo jóvenes, sino también de edad mayor. Estas firmas atrajeron jóvenes europeos sobresalientes, familiarizados con las técnicas abogadiles norteamericanas, que se sentían a gusto con las prácticas de las grandes firmas y que estaban a la vez en capacidad de actuar efectivamente en los sistemas jurídicos nacionales de diferentes países europeos, pudiendo profundizar en la práctica europea del derecho, qué pasó de un centro de regulación y de transacciones financieras de la Comunidad Europea a la reestructuración de empresas productivas y a la reorganización de la división del trabajo económico al interior de Europa.

Las firmas norteamericanas no sólo se "europeizaron" cada vez más: ellas también contribuyeron directamente a la "americanización" de los campos jurídicos europeos. Las firmas norteamericanas se convirtieron virtualmente en las "últimas" escuelas sobre métodos jurídicos para una generación de jóvenes abogados europeos. A pesar que muchos de estos jóvenes pasaron por las grandes firmas norteamericanas, tanto en Europa como en las oficinas de origen, sólo unos pocos llegaron a convertirse en socios; las firmas

americanas contribuyeron a crear un grupo de "alumnos" muy bien entrenados en el modo de producción del derecho "cravhatista" que trasmitían estas nuevas habilidades y disposiciones cuando se unían con firmas europeas o cuando creaban nuevas organizaciones jurídicas europeas mejor equipadas para satisfacer las demandas del mercado del derecho en Europa.

2. *Las seis grandes firmas contables*

El segundo grupo de actores "recién llegados" a la escena jurídica europea estuvo formado por las Seis Grandes Firmas Contables. Estas firmas desarrollaron subsidiarias jurídicas que, en algunos países, llegaron a jugar un papel importante en el mercado de servicios jurídicos corporativos. Así, por ejemplo, las subsidiarias jurídicas de las Seis Grandes fueron seis de las firmas corporativas de abogados más importantes de Francia y jugaron un papel destacado también en otros países del continente. En Europa los contadores siempre habían tenido un papel marginal en el campo jurídico, aunque muchos contadores tenían entrenamiento jurídico. La élite de juristas tenía a mirar con menosprecio estos "prímos pobres", vistos más como hombres de negocios que como verdaderos "profesionales" del tipo antiguo europeo. El crecimiento del mercado europeo del derecho y el creciente prestigio derivado de ello para los abogados que tenían destrezas analíticas para los negocios, brindó a los abogados contadores una oportunidad para su movilidad profesional. En la medida en que los campos jurídicos cambiaron, en parte como resultado de sus propios esfuerzos, los contadores se transformaron de actores marginales a actores centrales.

Las firmas contables siempre han sido una fuente importante de asesorías en materia de impuestos para los negocios, un campo del que han permanecido alejados los profesionales del derecho del estilo antiguo europeo. Las Seis Grandes Firmas usaron su asesoría en impuestos como base para la expansión de sus pretensiones hacia el campo jurídico, en parte porque los abogados no habían ocupado completamente este subcampo en Europa. En la medida

en que el mercado creció, los contadores reforzaron su capacidad de hacer su trabajo en materia tributaria, reclutando empleados de las oficinas de impuestos gubernamentales.

Cuando la reestructuración internacional y la ola de Fusiones y Adquisiciones (F&A) comenzó a avanzar en Europa, los contadores estaban mejor posicionados para ganar una mayor parte del mercado. Podían ofrecer un cubrimiento global en los negocios (ya eran conglomerados globales), además de servicios completos en todos los aspectos de estrategia y planificación económica. De esta forma las firmas contables reclutaron abogados del más alto perfil y se expandieron de los impuestos y la auditoría hacia una consultoría completa en lo jurídico, financiero y económico. Tuvieron así la capacidad de competir con las grandes firmas de abogados norteamericanas y con las firmas de abogados multinacionales europeas que adoptaron los métodos y las estructuras organizativas de aquellas. Incluso, ofrecieron un rango más amplio de servicios con una proyección más internacional en sus operaciones. Además, las firmas contables desarrollaron paquetes más estandarizados de servicios y de esta forma pudieron competir con sus precios, ya que podían ofrecer sus servicios a un costo más bajo que las firmas de abogados multinacionales más cotizadas. Por lo tanto, cuando se extendieron hacia el mercado de servicios jurídicos completos y de "ingeniería" financiera, las Seis Grandes pudieron capturar una porción significativa del mercado, especialmente los segmentos más bajos donde el precio era decisivo, al igual que al sur de Europa donde los "abogados de negocios" eran poco conocidos.

3. Asesoría interna en las corporaciones europeas

En los años recientes, el papel de la asesoría interna de las corporaciones se ha expandido en los EEUU. Los abo-

"El cambio más dramático en la escena europea es el rápido desarrollo de firmas europeas multinacionales de abogados a gran escala"

gados "internos" de las grandes corporaciones han asumido el papel de consultores generales, desplazando a los asociados más antiguos de las grandes firmas de abogados, en la medida en que las oficinas de asesoría interna han asumido más carga del trabajo jurídico rutinario y el manejo del trabajo de las firmas de abogados externas. Estas

tendencias también se pueden ver en Europa, donde el papel de la asesoría interna se está volviendo más importante. Sin embargo, el desarrollo europeo tiene una característica especial que ha tenido un impacto importante en la transformación de los campos jurídicos. La expansión de la asesoría interna en Europa ocurrió cuando habían numerosos "alumnos" europeos de las escuelas de derecho y de las firmas de abogados norteamericanos buscando posiciones permanentes en Europa; estos europeos "americanizados" quedaron desproporcionadamente representados en las altas posiciones de las oficinas jurídicas de las corporaciones de base europea. Estos "alumnos" entienden los métodos americanos de la práctica jurídica y de la organización de los servicios jurídicos, y no sólo han introducido estos métodos en sus propias oficinas, sino que también exigen este tipo de servicios de las firmas externas con las que ellos contratan. De esta manera, han generado demandas adicionales sobre un nuevo enfoque de la práctica del derecho económico y de la organización de los servicios jurídicos.

4. Las nuevas firmas multinacionales europeas de abogados

Quizás el cambio más dramático en la escena europea es el rápido desarrollo de firmas europeas multinacionales de abogados a gran escala. Para aprovechar las oportunidades del mercado europeo del derecho y enfrentar la competencia de las firmas norteamericanas y contables, las fir-

mas de abogados de varios países europeos, particularmente del Reino Unido y de los Países Bajos, crecieron en tamaño y se expandieron por toda Europa y el mundo. Así, entre 1985 y 1990, se duplicó el número total de empleados (abogados y personal de apoyo) de las veinte firmas más grandes de abogados del Reino Unido. La firma de abogados más grande del Reino Unido, Clifford Chance, tiene ahora más de 1.100 abogados, convirtiéndola en la segunda firma más grande del mundo (después de Baker & McKenzie). Muchas de estas firmas británicas han abierto oficinas a través de Europa, igualando o rivalizando con la cobertura pan-europea de las grandes firmas americanas y de las Seis Grandes. Tendencias similares, aunque a una escala menor, se pueden apreciar en los Países Bajos. Las firmas holandesas también están ampliando su tamaño, el rango de servicios ofrecidos y su alcance geográfico, a través de fusión y expansión. Todas las grandes firmas de abogados holandesas han abierto oficinas en Bruselas y varias también operan en París, Londres y New York. Las firmas alemanas están empezando a moverse en direcciones similares y no hay razón para pensar que este proceso de expansión y de "multinacionalización" vaya a terminar. Las nuevas multinacionales europeas poseen algunas ventajas en el mercado europeo del derecho, por lo que muchos creen que ganarán una creciente participación con el transcurso del tiempo. Pueden incorporar destacados abogados en varias capitales europeas más fácilmente que las firmas norteamericanas, y podrán beneficiarse de las regulaciones comunitarias que reducirán las barreras para la práctica del derecho por nacionales europeos en los estados miembros sin restricción de fronteras.

Como resultado de la creciente presencia norteamericana, del desarrollo de los servicios jurídicos dentro de las firmas contables, del creciente papel de la asesoría interna en las firmas de base europea con operaciones en diferentes países europeos, y del surgimiento de firmas multinacionales de base europea, a finales de los años ochentas la escena europea mostraba muchas organizaciones de abogados a gran escala que prestaban servicios completos de negocios, que operaban simultáneamente en Bruselas y a través de toda Europa, y que estaban organizadas

de acuerdo con patrones completamente desconocidos para los abogados acostumbrados al sistema antiguo europeo.

E. Movimiento transnacional y reestructuración de los campos nacionales

En esta sección presentamos dos estudios específicos que exploran el impacto de la internacionalización y del crecimiento del mercado europeo del derecho sobre el modo de producción del derecho antiguo europeo. El primer estudio examina el impacto de las fusiones y adquisiciones (F&A) sobre los campos jurídicos europeos; el segundo explora los cambios que están ocurriendo en la enseñanza y la investigación del derecho económico en Francia. Ellos describen la forma en que los nuevos mercados y los nuevos actores están transformando la naturaleza de la práctica, la organización de los servicios jurídicos y el papel de los jueces y de las escuelas de derecho. Aunque los estudios de caso se enfocan sobre áreas específicas del derecho y destacan los desarrollos ocurridos en el Reino Unido y en Francia, también reflejan tendencias más amplias que pueden percibirse a través de la Comunidad Europea.

1. Las fusiones y adquisiciones transforman los campos jurídicos

Si se tuviera que escoger un área específica de práctica jurídica como causa de la transformación del modo de producción del derecho antiguo europeo, en primer lugar se tomarían las acciones F&A. La perspectiva del Mercado Europeo Unificado provocó una ola de fusiones y ofertas públicas de acciones, incluyendo muchas que traspasaron una o más fronteras, ya que las firmas europeas buscaban posicionarse para competir a nivel de la comunidad. El creciente número de fusiones y ofertas públicas de acciones que traspasaron las fronteras creó una demanda para nuevos esquemas regulatorios, tanto a nivel europeo como nacional, y creó nuevas oportunidades para las organizaciones multinacionales de servicios jurídicos. Estas vieron la oportunidad para incidir en el nuevo ambiente jurídico de

los negocios en Europa y para explotar el concomitante mercado de servicios jurídicos. En la medida en que el mercado de F&A creció, las firmas multinacionales se expandieron. Y como ellas crecieron en tamaño y alcance, también creció su capacidad para incidir a nivel de la comunidad y a nivel de los Estados. Las organizaciones multinacionales jugaron un papel activo en la elaboración del Reglamento sobre Control de Fusiones de la Comunidad Europea, y participaron en los esfuerzos encaminados a redefinir las reglas sobre adquisiciones a nivel de la Comunidad Europea y de varios Estados miembros. Estos cambios en el derecho y en su práctica llegaron a tener efectos de gran alcance sobre los campos jurídicos nacionales, afectando la naturaleza de la práctica, la posición de los abogados de negocios, la estructura de la academia y el papel de los jueces.

El área del derecho de F&A y su práctica ilustra muchos de los temas que queremos destacar. El campo jurídico que ha surgido en Europa incluye Derecho Europeo (Comunitario) y regímenes nacionales redefinidos por la internacionalización de los mercados y de los campos jurídicos. La apertura de fronteras y el impulso a crear nuevas firmas de negocios que operan a través de tales fronteras, crearon la demanda de asesoría jurídica sobre el derecho europeo y sobre los diferentes regímenes de los Estados miembros. Las Fusiones y Adquisiciones a través de las fronteras hacen necesario tener en cuenta el derecho sobre competencia y adquisiciones: el primero determina si las nuevas organizaciones de negocios creadas por F&A amenazan la competencia; el último establece protecciones para los accionistas, los administradores, los trabajadores etc., afectados por compradores hostiles y amistosos. El derecho sobre competencia está determinado tanto por regulaciones de la Comunidad Europea, que tienen un efecto directo en todos los Estados miembros, aunque su alcance está limitado a las grandes transacciones que tengan un impacto a nivel de la Comunidad, como por leyes nacionales cuando tales transacciones quedan fuera del alcance de la jurisdicción exclusiva de la Comunidad Europea. Aunque hubo esfuerzos por desarrollar una directiva de la Comunidad Europea sobre adquisiciones, no se llegó

a ningún acuerdo sobre su contenido, dejando estas materias dentro de la competencia exclusiva del derecho nacional, el cual ha sido modificado y fortalecido en varios países para adaptarlo a las necesidades de los negocios internacionales.

El derecho creado sobre F&A en Europa es altamente complejo y cada vez más "juridizado". Requiere análisis sofisticados que exigen la integración de materias jurídicas, financieras y económicas. Brinda amplias oportunidades para el uso táctico del litigio por objetivos económicos y de otras técnicas "mega-abogadiles"²¹ desarrolladas inicialmente en los EEUU. El nuevo sistema europeo de regulación sobre F&A ofrece grandes oportunidades para las firmas multinacionales de abogados. *Es un mundo en el que se sienten cómodas porque, en buena medida, es un mundo que han construido.* Y la práctica en F&A es un área que los abogados formados en las instituciones y *habitus* del modo de producción antiguo europeo encuentran desconocido y riesgoso: los europeos no estaban preparados ni querían entrar a este nuevo espacio creado por la internacionalización. De este modo, el crecimiento de este mercado abrió una oportunidad para que las firmas multinacionales expandieran sus prácticas e incidieran sobre la naturaleza de los campos jurídicos en Europa.

Para analizar estos desarrollos, nos concentraremos en tres aspectos de la construcción y explotación del mercado de F&A europeo y su efecto sobre los campos jurídicos nacionales: (i) la creación del Reglamento sobre Fusiones de la CE, (ii) el esfuerzo para desarrollar una directiva sobre adquisiciones de la CE y la transformación de reglas y procedimientos en esta materia en varios países europeos; (iii) breves estudios de caso sobre el impacto de estos cambios en el papel de los jueces en Francia y la transformación de la práctica jurídica corporativa en Alemania.

21. En inglés "mega-lawyering" hace alusión a las técnicas y recursos en gran escala, empleados por las firmas norteamericanas de abogados, como parte de su estrategia para defender los intereses de sus clientes. (n.t.)

i) Creación de un reglamento comunitario sobre fusiones

En 1990, después de un largo proceso de debate y negociación, la Comunidad Europea estableció su Reglamento para el Control de Fusiones. Esta reglamentación, adoptada por el Consejo de Ministros de la Comunidad Europea, le dió a la Comisión jurisdicción exclusiva sobre fusiones de amplia escala que afecten la Comunidad, dejando que las fusiones más pequeñas se regulen a nivel nacional. La creación de este Reglamento demuestra el impacto de los conceptos jurídicos americanos en Europa, el conflicto entre los enfoques europeos para el control de la actividad económica, y el papel de las organizaciones jurídicas multacionales en la construcción del nuevo orden jurídico europeo.

El Tratado de Roma contiene dos previsiones (artículos 85 y 86) que regulan la competencia. Elaboradas con base en la ley norteamericana antimonopolios, estas previsiones reflejan el impacto de las ideas jurídicas norteamericanas sobre el Derecho Comunitario desde el mismo nacimiento de la Comunidad Europea. Pero hasta los ochenta estas previsiones fueron raramente usadas. Además, su aplicación a fusiones como tales, era incierta y se carecía de disposiciones sobre la aprobación previa de tales consolidaciones por la Comisión.

Cuando la Comisión propuso una legislación sobre competencia en los setenta, los Estados miembros inicialmente se resistieron a su pretensión de expandir el derecho sobre competencia a nivel europeo más allá de las disposiciones ya previstas en el Tratado. Francia, por ejemplo, estaba apegada a su versión de la política industrial, que podía verse amenazada por el establecimiento de un derecho sobre competencia orientado al libre mercado dentro de la Comunidad. Sin embargo, la habilidosa defensa de la Co-

misión, más los esfuerzos de las fuerzas multinacionales y la Corte Europea superaron esta resistencia. Las firmas multinacionales de abogados presentaron varios casos ante la Corte que sentaron el principio de que la Comisión podía regular fusiones bajo el Tratado, a pesar de que el texto de los artículos 85 y 86 guardaran silencio sobre este punto. Apoyándose en estos poderes, la Comisión amenazaba con empezar a ejercer controles sin ninguna disposición específica que limitara sus poderes, o que regulara con antelación las fusiones. Estas amenazas ayudaron a debilitar la resistencia contra el Reglamento de la comunidad europea,

y en la medida en que Europa llegaba en 1992 a la creación del Mercado Único, fue más clara para muchos la necesidad de una nueva forma de legislación europea que regulara la competencia.

"El Reglamento sobre Control de Fusiones de la Comunidad Europea y otros aspectos de las políticas sobre Competencia, han creado por primera vez un derecho antimonopolio en la mayor parte de Europa"

Sin embargo, no hubo un conjunto común de principios y procedimientos que guiaría la preparación de este nuevo cuerpo de derecho europeo. Pocos Estados miembros

tenían políticas bien desarrolladas que limitaran las prácticas contra la libre competencia. Dondequiera que existían controles, en la mayoría de los casos la reglamentación se realizaba informalmente a través de oficinas ministeriales o incluso a través de estructuras privadas. No obstante, dos Estados europeos tenían sistemas relativamente bien establecidos para controlar las fusiones que pudieran restringir la competencia en sus mercados: el Reino Unido y la República Federal de Alemania. Estos sistemas, sin embargo, funcionaban en forma muy diferente y el debate de la política europea sobre competencia llevó a una lucha entre estos dos modelos contrapuestos de control.

El sistema alemán de control tenía sus orígenes en la legislación anti-monopolio establecida por la RFA después de la Segunda Guerra Mundial, bajo la presión de las fuer-

zas de ocupación norteamericanas. El sistema alemán, al igual que las disposiciones sobre competencia del Tratado de la Comunidad Europea, tuvieron su inspiración en las Leyes Sherman y Clayton. Sin embargo, bajo la orientación del Bundeskartellsamt (BKA), el sistema alemán evolucionó sobre líneas muy diferentes a las norteamericanas. El BKA se convirtió en una entidad altamente autónoma, dirigida por un cuerpo élite de abogados y economistas ligados a una visión de mercado competitivo puro, que opera bajo reglas generales claras. Con esta visión e integrado por un excelente equipo de abogados y economistas, el BKA se desarrolló y reforzó como un sistema altamente racionalizado. Radicados en Berlín y por tanto alejado de las presiones políticas de Bonn o de las presiones de los grandes intereses financieros y económicos, estos "ayatolás sobre competencia" (como los apodó un crítico) construyeron un fuerte sistema reglamentario y elaboraron un conjunto de reglas claras, incorporando principios económicos de libre mercado. El BKA aprovechó el ambiente político que propició el crecimiento de un modo autónomo y técnico de gobierno del mercado, al menos en relación con el Mittelstand alemán de negocios medianos y pequeños.

El enfoque británico de la política sobre competencia era bien distinto. La reglamentación sobre competencia era imprecisa y su administración fragmentada. Mientras que los alemanes estaban dispuestos a conceder poderes amplios y autónomos a su autoridad sobre competencia (el BKA) los británicos no lo estaban. Ni el Centro Bursátil y Financiero, que se ufanaba de tener modos de administración informales y privados, ni el Estado, dominado durante un largo período por gobiernos laboralistas aferrados a una "política industrial", quisieron crear una fuerte entidad antimonopolios o promover un tipo de "ayatolás so-

"El mercado de adquisiciones europeo atrajo a las firmas americanas que habían pulido sus destrezas en las grandes batallas de Wall Street de los ochenta"

bre competencia" que pudieran ganar prestigio en la escena del Reino Unido.

La consideración del reglamento sobre fusiones a nivel de la Comunidad Europea estuvo sujeta a diferentes influencias. Aparentemente había un acuerdo general en que el derecho sustitutivo se basaría en los bien desarrollados y establecidos principios incorporados en las normas del derecho alemán. Pero, de otro lado, no había consenso respecto del proceso mediante el cual se aplicarían estas reglas. Los alemanes estaban a favor de su propio modelo, el cual favorecía técnicas "inquisitoriales", donde la entidad autorizada adelantaba acciones e investigaciones y podía iniciar negociaciones preventivas para evitar decisiones negativas sobre fusiones propuestas. Los británicos, con apoyo de los abogados de los centros bursátiles y bancarios que habían desarrollado una práctica activa sobre competencia, preferían un sistema más parecido al derecho anglosajón, en el cual las partes pudieran resolver el caso y la función de las Cortes fuera la revisión de las decisiones administrativas. El resultado fue un sistema híbrido, que incorporó los bien desarrollados principios jurídicos y económicos forjados por el BKA, pero que dejaba mucho más espacio para prácticas abogadiles que el sistema alemán. No es sorprendente que este modelo, con su énfasis en las normas legales y en los análisis económicos, junto con el espacio que dejaba para el litigio, recibiera el apoyo de las firmas norteamericanas (y de algunos de los híbridos europeos que operaban en Bruselas) familiarizadas con tal sistema y conocedoras de cómo hacerlo funcionar en interés de sus clientes.

Los resultados han sido provechosos para las firmas norteamericanas y para las "nuevas firmas europeas". El Reglamento sobre Control de Fusiones de la Comunidad Eu-

ropea y otros aspectos de las políticas sobre Competencia, han creado por primera vez un derecho antimonopolio en la mayor parte de Europa, abriendo de esta manera un nuevo mercado para aquellas firmas que tienen la experiencia necesaria para explotarlo. Ahora no solo es necesario lidiar con la reglamentación de la comunidad europea; los desarrollos a nivel de la Comunidad han tenido un efecto indirecto sobre muchos Estados miembros, que han impulsado sus propios mecanismos de control sobre la competencia a tratar las fusiones más pequeñas excluidas de la jurisdicción de la Comisión. De este modo, el derecho sobre competencia se ha convertido en una parte importante del mercado europeo horizontal y vertical del derecho, generando una parte muy significativa de los ingresos de las más prominentes firmas de abogados que operan en Europa. Ya que el derecho antimonopolio era un nuevo mercado, en el que los tradicionales practicantes europeos no habían hecho todavía ni una demanda, atrajo particularmente a las firmas americanas y a otros recién llegados. Los recursos derivados de esta lucrativa práctica han permitido la expansión de las firmas y financiado sus esfuerzos por reconstruir el sistema completo del derecho sobre F&A, incluyendo la reglamentación sobre adquisiciones.

(ii) Adquisiciones

La euforia de F&A en Europa a finales de los ochenta provocó una ola de adquisiciones de varias clases. Entre 1985 y 1988, el número de adquisiciones en Europa se dobló y el valor de las adquisiciones transnacionales o que traspasaban las fronteras se incrementó en diez veces. Esta batalla de adquisiciones creó un espacio para las prácticas "mega-abogadiles" y causó transformaciones adicionales en los campos jurídicos. Es innecesario señalar que el mercado de adquisiciones europeo atrajo a las firmas americanas que habían pulido sus destrezas en las grandes batallas de Wall Street de los ochenta. En la medida en que el mercado americano de F&A comenzó a agotarse, muchos de los expertos que habían llevado a los "bárbaros" de Wall Street a las "puertas" del capitalismo americano, cruzaron el Atlántico primero para crear y luego para explotar el nuevo territorio.

• *"El negocio sobre adquisiciones ya ha producido cambios en el papel de los abogados en Europa y otros efectos en los campos jurídicos"*

El énfasis estaría en la "creación", o mejor, "recreación" del mercado. Los norteamericanos que se trasladaron y otros que siguieron su orientación en Europa no inventaron las fusiones, adquisiciones o compras: los europeos habían estado haciendo esto durante largo tiempo. Pero esta reestructuración corporativa se había realizado a puerta cerrada y por fuera del campo jurídico. Por lo tanto, la reestructuración corporativa europea había sido del dominio privilegiado de una pequeña élite constituida principalmente por banqueros y funcionarios gubernamentales. En estos escenarios cerrados, un pequeño número de muy respetados "notables de los negocios" servían de mediadores, garantizando que se aplicaran las normas informales del juego. Nadie pensó en inducir abogados en estas transacciones informales (que funcionaron sobre la base de redes extendidas de confianza y experiencia) sino hasta que ellos fueron llamados a regular y registrar los acuerdos hechos por los prestigiosos notables.

La repentina expansión del nivel y del alcance geográfico de las F&A europeas presionaron fuertemente sobre este sistema de administración informal, a la vez que crearon oportunidades para los practicantes de F&A del otro lado del Atlántico y para los europeos que siguieron su orientación. Para continuar aplicando los enfoques "antiguos europeos" de "regulación", la red de "notables" habría tenido que expandirse significativamente para enfrentar

el mercado creado por la apertura de las fronteras. Pero habría sido difícil incrementar la producción de "notables" o establecer vínculos personales e informales a través de muchas fronteras nacionales. Además, las redes de "viejos y jóvenes" a nivel nacional que regularon las adquisiciones corporativas se basaron en un interés compartido y funcionaron como sistemas cerrados: las mismas coincidencias de interés no existían en el espacio económico europeo más grande abierto por el mercado Europeo Único. Adicionalmente, en cualquier espacio nacional el mercado ampliado daba a los "extranjeros", que habían estado constreñidos por costumbres y presiones locales, una oportunidad para romper los sistemas cerrados que se basaban en el poder de unos pocos y no en el interés mutuo de todos. No es sorprendente que los pioneros de los nuevos negocios europeos de F&A, tanto en el campo jurídico como financiero, fueran a menudo extraños al mundo íntimo del juego antiguo europeo.

A finales de los ochenta, la inminencia de un Mercado Único provocó un incremento de F&A en Europa, incluyendo varias adquisiciones hostiles. Aunque esto ha declinado en los años recientes, los observadores del mercado predicen que los negocios de compra y adquisiciones se acelerarán de nuevo cuando el Mercado Único evolucione y las firmas busquen repositionarse para sobrevivir y explotar la competencia ampliada a nivel de la Comunidad. El negocio sobre adquisiciones ya ha producido cambios en el papel de los abogados en Europa y otros efectos en los campos jurídicos. Ha creado nuevas oportunidades para el uso táctico de la reglamentación, ha provocado el surgimiento de una nueva generación de abogados superestrellas en el Reino Unido, especialistas en adquisiciones, generando oportunidades económicas para las firmas norteamericanas, y además está induciendo los enfoques nacionales sobre la reglamentación.

La mayor parte de las acciones F&A han ocurrido en el Reino Unido, que cuenta con un ambiente más hospitalario para las adquisiciones; mientras que en el resto de Europa apenas está comenzando a llegar la ola de F&A, Lon-

dres ha sido el lugar de esfuerzos activos de adquisición durante varias décadas. Para la situación europea, la costumbre y el derecho británico son relativamente favorables para las adquisiciones. Aunque las adquisiciones deben ajustarse a la política sobre competencia, ellas enfrentan pocas barreras legales. La principal forma de "regulación" es el Grupo de Asesores sobre Adquisiciones (TOP, sigla en inglés) de naturaleza privada, establecido por el Centro Bursátil y Financiero en 1968. Como parte del sistema regulatorio creado por los mercados financieros, londinenses, el TOP administra un código de conducta privado, cuyo propósito principal es proteger a los accionistas de compañías que se sometan a venta pública de acciones. Este fue inicialmente un sistema muy informal que prestaba asesoría sobre aplicabilidad de leyes completamente abiertas y flexibles. Hasta la decisión en *Regina vs The Panel Takeovers and Mergers, ex parte Datafin (1987) 2 WLR 699*, las acciones del TOP no estuvieron sujetas a revisión judicial, lo que en todo caso ocurrió raramente.

El sistema que evolucionó en Gran Bretaña durante los ochentas tuvo, por lo tanto, dos características principales: propició las adquisiciones buscando que los intereses de los accionistas minoritarios fueran protegidos, y desmotivó el tipo de litigio que es tan familiar en la escena norteamericana de adquisiciones. En el resto de Europa, la situación sobre adquisiciones estuvo en agudo contraste. En el continente, una serie de herramientas sancionadas legalmente hizo extremadamente difícil llevar a cabo adquisiciones hostiles. Directores y propietarios de grandes bloques de acciones podían aprovechar numerosas técnicas para frustrar intereses industriales y financieros que buscaban adquirir empresas mediante la compra pública de acciones. Y cuando tales compras se daban, había poca protección para los accionistas minoritarios, ya que no existía regla que impidiera que un comprador pudiera adquirir todas las acciones.

Creyendo que las adquisiciones facilitarían la reestructuración de la industria Europea y crearían presiones para administraciones más eficientes, la Comisión Europea bus-

có promulgar una Directiva Comunitaria sobre Adquisiciones que redujera las barreras existentes en muchos países. No sobra decir que el Gobierno Británico, con la activa participación del Centro Bursátil de Londres, apoyó inicialmente esta iniciativa. Los banqueros y comerciantes británicos vieron una oportunidad para expandir un negocio lucrativo en el continente, lo que sería facilitado en la medida en que las reglas comunitarias se basaran en las prácticas desarrolladas por el TOP que, en gran medida, eran controladas por los mismos bancos.

"En la tradición antigua europea, los jueces al igual que los mismos abogados, lograron su autonomía aparentando renunciar al mundo comercial"

Sin embargo, cuando se presentó el borrador de la directiva los británicos se mostraron menos entusiastas. Si bien el borrador de la Comisión disminuía las barreras para llevar a cabo adquisiciones en el resto de Europa, también abría la puerta para el uso agresivo del litigio en batallas por adquisiciones, creando así potencialmente la clase de guerras jurídicas que los norteamericanos utilizan en estas situaciones. Cuando se dieron cuenta que el costo podría ser la apertura del mercado británico de adquisiciones a un litigio agresivo, los líderes del establecimiento bursátil y financiero de Londres se desanimaron del esquema europeo propuesto para la apertura de los mercados de adquisiciones del continente europeo.

No ocurría lo mismo con los abogados del Centro Financiero y Bursátil que habían empezado a desarrollar una lucrativa práctica sobre adquisiciones, a pesar del limitado potencial para el litigio bajo el esquema del TOP. Junto con algunas firmas de abogados norteamericanas, ya habían desarrollado sofisticadas técnicas y activas prácticas en el campo de F&A. Debido a que las acciones F&A implican una compleja interacción del derecho en materia de competencia, impuestos y sociedades, y debido a que las batallas F&A involucran a menudo diferentes jurisdiccio-

nes, incluyendo las atribuciones de la Comunidad Europea sobre competencia e incluso, aunque en pocos casos, el derecho y las cortes norteamericanas, la "práctica europea" del derecho en F&A había sido ventajosa para muchos abogados del Centro financiero, propiciando el rápido crecimiento de muchas de sus firmas. Varios de estos abogados del Reino Unido eran poco entusiastas de los métodos informales preferidos por los banqueros del Centro financiero y el TOP, y apoyaban el enfoque sobre adquisiciones adoptado por la directiva de la Comunidad Europea.

El debate sobre el derecho de adquisiciones es complejo y está en marcha. Como hemos visto, los argumentos se manifiestan en dos niveles: el primero es si se deben promover las adquisiciones y desmantelar las barreras a las adquisiciones. Sobre este problema, los británicos y la Comisión parecen estar de acuerdo, aunque otros países se han opuesto. En otro nivel, el debate es entre los que favorecen un "mercado libre" en las adquisiciones, pero están en desacuerdo en si la regulación de este proceso debe ser manejada informalmente por la comunidad financiera, o formalmente a través de reglas jurídicas y con recurso ante las cortes para la revisión judicial de las decisiones administrativas. Sobre este último problema los abogados del Centro financiero, las firmas de abogados norteamericanas y probablemente otras firmas europeas de abogados apoyan la legalización propuesta por la Comisión Europea y la comunidad financiera londinense esperando mantener los métodos informales que prefieren y controlan.

Existen razones para creer que finalmente ganarán los abogados y tecnócratas europeos. De un lado, algunos de los países que se han opuesto a la liberación de adquisiciones pueden cambiar su posición. Estos cambios de actitudes hacia las adquisiciones se ven impulsados por la com-

petencia entre los centros financieros europeos. El negocio de las adquisiciones es un gran estímulo para la actividad bursátil y tiene un efecto significativo en los precios de las acciones. En la medida en que se intensifica la competencia entre los capitales financieros, las autoridades nacionales han empezado a ver que las cómodas protecciones establecidas para la administración de las firmas, pueden afectar la competitividad internacional de sus mercados financieros. En la medida en que estos cambios se dan, las reglas sustantivas promovidas por la Comisión pueden parecer menos objetables. Al mismo

tiempo, el Centro bursátil y financiero de Londres podría ver que su esfuerzo por preservar su sistema informal es una acción de resistencia que le convendría abandonar. El TOP ya está introduciendo cambios que le darán más transparencia a sus decisiones y que reducirán la injerencia que los bancos pueden ejercer en su proceso informal, de manera que el centro financiero y bursátil pueda inicialmente ceder a la intención de Bruselas de avanzar más en la reglamentación sobre adquisiciones. Además, en la medida en que se desarrolle un verdadero mercado de adquisiciones a nivel europeo, el informalismo a la manera de club, que podría operar efectivamente en la ciudad de Londres se hará inefectivo para un mercado que involucra doce países con culturas, tradiciones bancarias, sistemas jurídicos etc. tan diferentes. Por esto, es razonable predecir que se llegará a aceptar un sistema más "jurídico" para todos. Si ese fuere el resultado, no será en pequeña medida el producto de los esfuerzos de firmas multinacionales de abogados que han defendido la legalización, apoyando a la Comunidad Europea en el desarrollo de su enfoque, y demostrando la utilidad de las prácticas mega-abogadiles ante nuevos y viejos clientes. Estas firmas han cabildeado en

*"La internacionalización
del derecho y la juridización
de las relaciones económicas
que ha acompañado
la construcción de la
Comunidad Europea,
ha tenido un impacto
significativo sobre
la producción del
conocimiento en la academia
del derecho"*

Bruselas y en las capitales nacionales, han organizado coloquios Europeos sobre F&A, publicado artículos sobre las nuevas tecnologías jurídicas usadas en esta práctica, presentado casos de alto perfil y promovido historias periodísticas de sus hazañas y de las sustanciales ganancias derivadas de ellas.

*(iii) Otros impactos sobre
el modo de producción
antiguo europeo de derecho*

Ya hemos visto que el crecimiento del mercado F&A europeo que facilitó la transformación de los abogados del centro bursátil y financiero en firmas de abogados a gran escala, con prácticas mega-abogadiles al estilo norteamericano, está presionando fuertemente sobre los sistemas informales de reglamentación de adquisiciones practicada en Gran Bretaña, y a la vez provocando cambios en la reglamentación de competencia y adquisiciones a nivel nacional en otras partes de Europa. Más que describir el impacto de este creciente mercado y de las nuevas formas de defensa jurídica y organización legal sobre el modo de producción antiguo europeo, haremos una rápida revisión de dos desarrollos recientes: la creación de una rama judicial élite especializada en Francia para manejar los principales casos económicos, y el surgimiento de firmas de abogados corporativos al estilo norteamericano en Alemania. Ambos directa o indirectamente, en parte o en todo, son el resultado de las transformaciones puestas en movimiento por la repentina prosperidad de F&A.

a) Creación de un cuerpo élite en Francia para disputas económicas

En los años recientes, como parte de sus esfuerzos por fortalecer los mercados de capital en París, el gobierno francés ha fortalecido su reglamentación sobre diferentes aspectos de las transacciones bursátiles, ha incrementado la protección para los accionistas que se convierten en objetivo de adquisición y reforzado el poder de las autoridades sobre la competencia. El COB (el SEC de Francia) y el consejo antimonopolios francés están sujetos a la revisión judicial y cada vez más cuestiones económicas importantes llegan a la primera división de la Corte de Apelaciones de París, que tiene jurisdicción sobre estas disputas económicas. Un observador señaló que cada tentativa de adquisición, eventualmente tendría que llegar a la Corte de Apelaciones, debido a las nuevas leyes promulgadas sobre adquisiciones en Francia.

Estos nuevos casos presentan problemas que las Cortes Civiles Francesas no estaban entrenadas para tratar. Hasta muy recientemente, las más importantes transacciones económicas de esta naturaleza eran tramitadas dentro de la estructura administrativa del Estado francés. Pero, con la liberación de mercados y la necesidad de crear un marco legal más neutral que establezca las "reglas de juego" para los actores económicos, independientemente de las determinaciones de política gubernamental *ad hoc*, las cortes civiles han tenido que asumir un conjunto de asuntos económicos que probablemente ninguna de ellas había previsto antes.

Esta tarea reñía con las tradiciones o *habitus* de los jueces franceses que habían cultivado su distancia e ignorancia respecto de los grandes negocios. En la tradición antigua europea, los jueces al igual que los mismos abogados, lograron su autonomía aparentando renunciar al mundo comercial. Además, ellos cultivaron la tradición de una rigurosa observación del derecho, dejando claro que no era asunto suyo darle nuevas formas o desarrollar soluciones innovativas para nuevos problemas. Pero enfrentados con

la responsabilidad de resolver importantes disputas económicas, bajo nuevas reglas jurídicas que no habían sido comprendidas en complejos códigos y para las que no se había creado un cuerpo de doctrina autorizada, los jueces franceses se encontraron en una posición donde se esperaba que dominaran las complejidades de las más importantes transacciones financieras y que crearan el derecho para áreas hasta ahora inexploradas.

El resultado ha sido un importante debate en el interior la élite de jueces de la Corte de Apelaciones. Para algunos, la nueva jurisdicción es una oportunidad para desarrollar y ejercer nuevas experiencias jurídicas en el campo de las finanzas y para llenar los vacíos de los nuevos esquemas reguladores. Otros quieren conservar las viejas tradiciones, y el culto al derecho puro (Dezalay 1985). No sobra decir que las firmas multinacionales apoyan el primer grupo, que se muestra motivado a mezclarse con la élite de los negocios, a entender los desarrollos de los mercados y a integrar el creciente cuerpo del derecho europeo en sus decisiones.

Para muchos jueces, especialmente para quienes tienen antecedentes en asuntos económicos, esto crea una oportunidad para transformar el papel de los jueces dentro del campo jurídico y su relación con el Estado. Los jueces que avanzan audazmente dentro del nuevo mundo de la reglamentación financiera y del derecho europeo pueden alcanzar el prestigio que sus pares no pudieron asegurar, incluso al precio de acercarse al mundo de los negocios, cuya reputación misma puede estar ahora en ascenso en Francia.

b) Creación en Alemania de grandes firmas corporativas de abogados

En años recientes las firmas corporativas de abogados alemanas han crecido en tamaño, han obtenido autorización para realizar prácticas en múltiples ciudades, han abierto oficinas a lo largo y ancho de Europa, han comen-

zado a utilizar técnicas mega-abogadiles y han desarrollado su capacidad para suministrar servicios "multidisciplinarios", ya sea empleando abogados con entrenamiento como consultores sobre impuestos o auditoría, o estableciendo relaciones con otros grupos de profesionales. Un impulso importante para el crecimiento y reestructuración de las firmas corporativas en Alemania ha provenido del mercado europeo del derecho y, en particular, del mercado F&A. El trabajo F&A exige una mayor inversión, ya que las firmas deben contar con especialistas de las diferentes materias incluidas en esta área y desarrollar la capacidad "excedente" requerida tanto para presentar equipos de especialistas en corto tiempo, como para obstruir potenciales opositores. Un observador de la situación alemana señala que las firmas más grandes de este país obtienen del 20% al 30% de sus ganancias del mercado F&A, y que las firmas incapaces de responder a este mercado se han visto afectadas. Junto al estímulo para la práctica en F&A, el desarrollo de las grandes firmas corporativas de abogados en Alemania se ha visto impulsada por la perspectiva de la competencia proveniente de firmas norteamericanas, holandesas y británicas en el mercado europeo del derecho y, en menor grado, en la misma Alemania. De nuevo vemos cómo el mercado europeo del derecho se ve forzado a introducir importantes cambios en la organización de la práctica y la naturaleza de la defensa jurídica en el derecho económico europeo.

2. Cambios estructurales en la academia del derecho económico en Francia: de los grandes sacerdotes del derecho al mercado de la experiencia jurídica

La internacionalización del derecho y la juridización de las relaciones económicas que ha acompañado la construcción de la Comunidad Europea, ha tenido un impacto significativo sobre la producción del conocimiento en la academia del derecho, particularmente en las jurisdicciones de derecho continental como en Francia. En lugar del mo-

dlo tradicional, dominado por un pequeño cuerpo de profesores enraizados firmemente en la academia y alejados de la práctica, está emergiendo un nuevo sistema inspirado en modelos anglosajones. Este nuevo sistema se caracteriza por una mayor movilidad profesional y por reconocerle una posición más alta a los practicantes.

En Francia, las firmas multinacionales de abogados que han llegado a dominar el mercado europeo del derecho han comenzado a invertir fuertemente en la educación legal y en la producción de doctrina. Han empleado profesores, apoyado conferencias, fundado cátedras universitarias e incidido en la selección de las personas que ocupan estas posiciones académicas. Estos desarrollos, que han tenido un gran impacto sobre la tradición de autonomía de las universidades, ha permitido que las grandes firmas de abogados ocupen una posición central en el campo académico ya que han abarcado dentro de su esfera de influencia a una nueva generación de académicos orientados a la práctica capacitados para ejercer el tradicional privilegio profesional de "decir el derecho".

"La tradición francesa (y generalmente el derecho civil) se habían basado en el aislamiento del conocimiento jurídico de la práctica"

Estos desarrollos presagian un importante cambio estructural en el modo de producción del derecho en Francia, y probablemente en muchos países europeos. El "club de viejos sacerdotes", a través del cual la doctrina se producía por un pequeño grupo de profesores de elevada edad, funcionó en una "economía de la escaz", en la cual el consejo y las opiniones jurídicas autorizadas, eran prerrogativa de un reducido grupo, más interesado en la coherencia jurídica y la legitimidad, que en satisfacer las necesidades innovación jurídica de los negocios. Bajo la bandera de "retornar al derecho", una nueva casta de académicos está creando nuevos enfoques para la producción de la autoridad y de la experiencia jurídica mejor adaptados al rápidamente creciente mercado europeo. Esta nueva casta, formada por actores que hasta aho-

ra estaban en la periferia de los campos jurídicos nacionales, está desafiando las tradicionales jerarquías y la antigua división del trabajo europeo según la cual los practicantes quedaban excluidos del campo de la producción doctrinal para poder preservar la "pureza del derecho".

(i) Cambios en el campo académico

En Francia, el proceso de cambio estructural comenzó en los años setentas precediendo de esta manera el período de rápido crecimiento del mercado europeo del derecho, el cual realmente despegó alrededor de 1985. Dos factores impulsaron los cambios iniciales. El primero fue el rápido crecimiento de las facultades de derecho y, por lo tanto, del número de profesores. La educación jurídica en Francia, al igual que en Europa, sufrió un rápido crecimiento en los años setentas. El número de estudiantes creció rápidamente, se crearon nuevas escuelas de derecho y otras se expandieron. Las filas del profesorado se incrementaron rápidamente. Sólo en París, donde había dominado casi exclusivamente la Facultad de Derecho de París (La Sorbona), se crearon once nuevas facultades de derecho.

Al mismo tiempo, se estaba forjando un nuevo enfoque de la educación jurídica, creado inicialmente en las escuelas de derecho de provincia. Bajo el liderazgo de la "Escuela Rennet" de derecho comercial, un grupo relativamente marginal de académicos comenzó a defender lo que para el tiempo y lugar era un enfoque radical sobre la educación para abogados en derecho económico. En oposición a las tradiciones de la educación jurídica francesa, que estaba orientada hacia la teoría académica y hacia la doctrina pura, esta escuela argumentaba que el derecho económico, como la cirugía, tenía que aprenderse en la práctica y mediante un estrecho contacto con los practicantes. Reclutaron practicantes como "profesores adjuntos" y crearon un nuevo y quasi-académico grado llamado DACE o "Certificado en Derecho Económico".

Esta iniciativa, inicialmente no tuvo un gran efecto sobre las jerarquías y estructuras tradicionales del campo ju-

rídico francés. Los "ilustres sacerdotes" del derecho y la élite de las firmas internacionales en París, tendieron a despreciar estas iniciativas provinciales, que en su opinión, carecían de las credenciales educativas, la distinción cultural y la edad requerida para jugar efectivamente el papel de "agentes de negocios" entre las fracciones de la élite de negocios francesa, que han sido territorio del "club de viejos sacerdotes". Pero los nuevos "abogados en derecho económico" franceses tuvieron éxito para atraer clientes y expandirse hacia nuevas áreas de práctica, especialmente las abiertas por la internacionalización. En efecto, expandieron las fronteras del campo jurídico francés y de esta manera perturbaron el *habitus* y las jerarquías tradicionales, aunque inicialmente no las derrocaron.

A primera vista, el "derecho económico" pareció ser sólo un complemento del campo jurídico, pero en realidad llegó a convertirse en un peligroso suplemento. Argumentando que los principios del derecho económico tenían que derivarse y aprenderse en la práctica, la "Escuela Rennet" y otros académicos que guiaron y acompañaron este proceso introdujeron un concepto radicalmente nuevo sobre conocimiento jurídico legítimo en la escena francesa. La tradición francesa (y generalmente el derecho civil) se habían basado en el aislamiento del conocimiento jurídico de la práctica. La producción de doctrina autorizada era realizada por académicos individuales. Estos notables eran los autores de grandes tratados que establecían la doctrina en una forma sistemática y magistral. Producidos a través de una labor prolongada y solitaria, estos tratados creaban un cuerpo de conocimiento y una fuente de autoridad. Cuando eran consultados sobre materias específicas, los sacerdotes sólo necesitaban recurrir a unas pocas fuentes disponibles en sus bibliotecas personales, buscar en el depósito de conocimiento académico acumulado y producir un juicio autorizado.

El aislamiento resultante de la práctica y de los negocios daba una garantía de independencia a los guardianes de la ortodoxia jurídica, cuya autoridad descansaba, en no pequeña medida, en su aparente distancia de los aspectos

vulgares de la práctica jurídica que ellos desconocían y no querían conocer (No por casualidad, esto también significaba que los voceros autorizados del derecho tenían que provenir de familias adineradas, que podían financiar el largo y a menudo no remunerado aprendizaje). Pero en la medida en que el movimiento del derecho económico se afianzaba, el conocimiento jurídico tenía que derivarse más de la práctica que del estudio, poniendo en cuestión todo el sistema.

(ii) Los aspirantes a la academia van a la práctica y a las grandes firmas.

Esta revolución en las ideas sobre la fuente de la experiencia jurídica académica llevó a algunos de los más jóvenes académicos a explorar un nuevo camino hacia la carrera universitaria y la producción académica. Actuando sobre el presupuesto de que la única vía para aprender derecho económico era la práctica, y conscientes de que no accederían a tal conocimiento sólo a través de los estudios académicos, estos aspirantes a profesores en el derecho económico buscaron empleos en las grandes firmas multinacionales de abogados y las firmas contables que estaban ingresando al mercado francés de servicios jurídicos.

Los académicos más jóvenes del derecho económico (y los que aspiraban convertirse en académicos) no sólo reconocieron que tenían que vincularse a las firmas de abogados para aprender en la práctica; también vieron que el modo de producción del conocimiento que se estaba creando por las firmas multinacionales de abogados era superior a las viejas técnicas artesanas utilizadas normalmente por la academia francesa para la producción de conocimiento jurídico. Las firmas, como hemos visto, habían creado las estructuras y las tecnologías necesarias para enfrentar los aspectos horizontales y verticales del mercado europeo del derecho. Habían agrupado un gran número de abogados con diferentes especialidades y creado redes de diferentes abogados expertos en el derecho de diferentes países europeos. (En verdad se podría argumentar que las

grandes firmas habían "sobreinvertido" en experiencia, parcialmente como una técnica de mercadeo y parcialmente como una técnica para poder incrementar su poder económico y así su participación en el mercado). Las firmas multinacionales tenían el capital para crear sistemas de comunicación y de recuperación de información que les permitiera mantenerse actualizados sobre las cambiantes leyes y reglamentos de varias jurisdicciones a la vez. Resaltaron la importancia de integrar derecho económico e ideas sobre administración y emplearon equipos multidisciplinarios para analizar nuevos desarrollos y problemas complejos. Se ufaban de mantenerse adelante de las corrientes del derecho y de crear nuevas reglas y estrategias jurídicas para el beneficio de sus clientes y para la ampliación de su posición competitiva en el mercado europeo del derecho. *De esta manera las firmas eran verdaderos laboratorios del derecho europeo, a la vez que máquinas bien equipadas para su práctica.*

Debido a que, como táctica de su sobreinversión, las firmas buscaron personas con talento y ofrecieron pagales altos salarios, las grandes firmas de abogados comenzaron a atraer "lo mejor y lo más brillante" de los abogados franceses, incluyendo a muchos que tenían aspiraciones y posiciones académicas. Los profesores más jóvenes de París y de otras partes se vincularon a las firmas o trabajaron para ellas sobre bases contractuales, y los más jóvenes pasaron a trabajar en las oficinas multinacionales con la esperanza de poder acceder más tarde a posiciones académicas.

(iii) La desarticulación del club

Tradicionalmente la Facultad de Derecho de París dominaba el campo de la producción doctrinal y sus profesores formaban el núcleo del club de viejos sacerdotes. Ellos permanecían alejados de la práctica del derecho y de los negocios, aunque estaban estrechamente ligados al mundo económico a través de complejos e invisibles mecanismos. Estos guardianes del templo del derecho puro estaban en la cumbre de la pirámide académica y controlaban la producción de la doctrina jurídica. Sin embargo, este club

empezó a resquebrajarse en la década pasada, como resultado de la expansión de la educación jurídica, el impacto de la internacionalización, y el crecimiento y éxito del movimiento en el campo del derecho económico.

La desarticulación del club se puede vincular directamente al impacto sobre el mercado francés del derecho económico y, particularmente, a su creciente componente "europeo". Las demandas sobre el derecho europeo han cambiado, especialmente, lo que los negocios requieren de sus académicos en el campo jurídico, reduciendo el precio de los "productos" de quienes trabajan bajo el modo europeo antiguo. Al mismo tiempo, los cambios en la oferta producida por la expansión de la educación jurídica, el incremento en el tamaño del profesorado y la entrada de recién llegados al campo académico han contribuido aún más a debilitar la influencia de los sacerdotes en el mercado y su importancia en el campo jurídico.

En el antiguo modo de producción europeo la autoridad jurídica no estaba divorciada completamente del mercado, pero el "producto" típico y la forma como era financiado permitía a los "sacerdotes" aparecer distantes del comercio. En el viejo mercado, el producto típico era la opinión jurídica o la consulta: una declaración erudita sobre un área del derecho que se podía citar en las cortes o en la que se podían apoyar negociaciones o proyectos. Estas opiniones eran demandadas por los practicantes que buscaban la autoridad de los "sacerdotes" del derecho puro sobre las cuestiones debatidas. Después de una discusión con los practicantes que explicaban el problema y pedían la opinión, el profesor se concentraba en su estudio y producía un sabio documento con base en la autoridad de los tomos que él había publicado previamente. Estas opiniones eran emitidas *ex-cátedra*, o como si lo fueran, y tenían el estilo y

"Este creciente prestigio de los recién llegados devalúa las credenciales de los académicos puros, enraizados todavía en el modo de producción del derecho antiguo europeo, y los separa de anteriores fuentes de ingresos e información"

la autoridad de los artículos más importantes de las revistas jurídicas norteamericanas, o de las opiniones judiciales de los jueces más prominentes.²²

En la nueva etapa caracterizada por el desarrollo del derecho económico en general, y del "derecho europeo" en particular, los empresarios y negociantes todavía necesitan los servicios de los académicos, pero los clientes y los practi-

cantes que los representan ahora demandan una clase diferente de servicio y buscan un producto académico distinto. En lugar de solicitar prestigiosas opiniones particulares, basadas en la sabia autoridad, sobre un campo específico del derecho, la actividad económica necesita ahora periódicamente de los académicos para obtener información altamente especializada e integrarla en decisiones diarias. Esta clase de servicios requiere contacto directo con los abogados practicantes y sus clientes. Para brindar este servicio efectivamente no es suficiente que los académicos conozcan el derecho; ellos también tienen que entender las necesidades de los negocios y tener la habilidad de trabajar con equipos multidisciplinarios ensamblados por las firmas de abogados.

Los profesores dedicados al culto del derecho puro no pudieron satisfacer estas nuevas demandas. Carecían de la experiencia requerida, evitaban crear relaciones estrechas con firmas de abogados, necesarias para mantenerse actualizados sobre los rápidos cambios, y operaban a un ritmo lento y parsimonioso, completamente inapropiado para enfrentar el mercado europeo del derecho rápidamen-

22. Existen similitudes entre el sistema de consulta de los practicantes y la opinión escrita de los profesores en Francia, y la relación que se dá entre el abogado de los tribunales menores (Solicitor) y el abogado de los altos tribunales (Barrister) en el Reino Unido.

te cambiante, y la agresiva práctica "abogadil" al estilo americano que operaraba en el tiempo real de los términos judiciales y de las fechas "límites" para concluir arreglos. La demanda de sus servicios declinó al igual que el mercado de las clásicas consultas y de las opiniones eruditas.

Así como ha cambiado la demanda por los servicios académicos, también ha cambiado su oferta. Ahora en París existen 12 facultades de derecho, el número de académicos para atender las necesidades de los negocios ha crecido y la competencia entre ellos se ha incrementado. El crecimiento de las facultades de derecho ha resquebrajado el monopolio de la autoridad jurídica antes ejercida por un pequeño grupo de sabios juristas radicados en París, seguros en sus confortables y excluyentes ríos, emitiendo eruditas opiniones que estaban destinadas a durar por siempre. En su lugar ha surgido un grupo mucho más grande de recién llegados más competitivos, preparados para atender la demanda y ofrecer análisis e interpretaciones instantáneas sobre problemas específicos o destinadas a ayudar a una de las partes en una demanda judicial o en una negociación. Mientras que algunos miembros de la vieja escuela han mirado con desdén los nuevos productos, refiriéndose a ellos como "derecho desechable", los nuevos abogados frecuentemente han encontrado que es esto exactamente lo que quieren los clientes. Además, los académicos recién llegados han desarrollado estrechas relaciones con las firmas multinacionales de abogados, trabajando algunas veces bajo el modelo de "asesores". Estos contactos les han brindado no sólo la experiencia, sino también los ingresos que no pueden obtener sus colegas universitarios que deciden permanecer dentro del templo del derecho puro.

(iv) La fuga de cerebros amenaza la eficacia de la doctrina y la legitimidad del Derecho

El desarrollo de estrechas y abiertas alianzas entre las firmas multinacionales de abogados y los nuevos "profesores practicantes" del derecho económico, tiende a resquebrajar el delicado juego entre la distancia y la participa-

ción en el mundo de los negocios, que creó y mantuvo la legitimidad del antiguo modo de producción del derecho en Francia. La producción de doctrina "pura", basada en el aparente distanciamiento de los sacerdotes respecto del comercio y fundada en lo que fue presentado como un cuerpo científico de sabiduría, creó la imagen de que el derecho era un cuerpo autónomo de autoridad coherente. Al mismo tiempo, el método de reclutamiento basado en criterios de clase para ingresar al club de sacerdotes y las sutiles relaciones entre los sacerdotes y los acaudalados abogados litigantes que solicitaban su opinión sabia y magistral, aseguró que la doctrina fuera adaptada a los intereses económicos, y permitió que los sacerdotes accedieran al mundo real de los negocios y sus necesidades, aunque tras la cortina de consultas formales.

En la medida en que el club se desarticula por la presión del derecho económico europeo y de las firmas multinacionales, el sistema no puede sobrevivir. Con la creciente captación de académicos por las grandes firmas de abogados, los nuevos "profesores litigantes" son empujados más y más al mundo de los negocios, y las firmas están cada vez más interesadas en invertir en la academia jurídica (de modo particular buscando obtener más ventajas sobre el mercado europeo del derecho). Al mismo tiempo, los recién llegados en sus relaciones con las firmas, obtienen un mayor conocimiento práctico y acceso a información sólo disponible en las bibliotecas, bases de datos y proyectos de las grandes firmas, lo que se convierte en un enorme prestigio ante los estudiantes de derecho y dentro de las escuelas de derecho. Este creciente prestigio de los recién llegados devalúa las credenciales de los académicos puros, enraizados todavía en el modo de producción del derecho antiguo europeo, y los separa de anteriores fuentes de ingresos e información.

La desarticulación del club fragmentó el antiguo modo de producción del derecho en Francia sin que produjera necesariamente un sustituto satisfactorio. Para ser más claros, las grandes firmas de abogados demandan servicios académicos que los recién llegados producen animadamen-

te. Si bien estos cultivan sus credenciales académicas mediante la publicación de libros y de artículos en prestigiosas revistas, este trabajo es mucho más "aplicado" y orientado sobre necesidades a corto plazo, comparado con el tipo de investigación característico del modo de producción antiguo europeo para la producción de conocimiento académico. En esto hay algo de cierto en que el nuevo sistema promueve la producción de un derecho desecharable. Como los recién llegados se dedican más a un trabajo aplicado, los académicos que permanecen alejados del nuevo sistema y que sostienen su compromiso con el culto al "derecho puro" encuentran cada vez más difícil mantener la calidad de su trabajo y su influencia en el campo jurídico. Como el mercado de las opiniones jurídicas al estilo antiguo europeo declina, los sacerdotes pierden los estrechos e íntimos contactos con el mundo de los negocios que les ayudaban a asegurar que los productos del modo antiguo europeo estuvieran más o menos armonizados con las necesidades de las clases francesas del mundo de los negocios. En efecto, el viejo sistema de opiniones y consultas financiaban la "investigación básica" sobre el derecho y aseguraban que los productores de dicha investigación accedieran a la información requerida para la producción de doctrina jurídica, armonizada con las necesidades de los negocios. Con el cambio en la clase de servicios académicos demandados por el mercado, el apoyo financiero para la "investigación básica" de viejo tipo se ha erosionado, sin que nada nuevo la reemplace.

(v) La educación y el entrenamiento jurídico internacional aceleran el proceso

El proceso de cambio estructural que hemos delineado en esta sección es tanto el resultado como la causa de la internacionalización. Mientras que el movimiento del "derecho económico" en la academia francesa no se inició sólo, o incluso, principalmente, por factores internacionales y el crecimiento del mercado europeo del derecho, su éxito ha aumentado por este fenómeno transnacional y el concomitante surgimiento del modo norteamericano de producción del derecho en Francia. Además, estos factores internacio-

nales aceleraron el proceso y han propiciado un nuevo desarrollo que agudizará la tendencia a ir más rápido y más lejos. Nos referiremos aquí a la creciente importancia del intercambio y de la educación jurídica extranjera, principalmente norteamericana, para hacer carrera en Francia en el ejercicio del derecho y en la academia. En la medida en que los abogados franceses aumentan su contacto con el modo de producción norteamericano, empiezan a ver el valor de una educación jurídica, y más importante aún, de un período de entrenamiento en las principales firmas corporativas de los Estados Unidos al otro lado del Atlántico. En los pasados diez años ha crecido sustancialmente el número de graduados sobresalientes de las escuelas francesas de derecho estudiando para LLMs ó MCLs en los Estados Unidos y trabajando como aprendices o como jóvenes asociados en firmas de derecho americanas. La mayoría de estos "expatriados" regresa a Francia, después de un período de estudios y de trabajo al otro lado del Atlántico, deseosos de capitalizar sus nuevas habilidades y conocimientos.

La americanización de lo mejor y más brillante de las escuelas de derecho francesas debilita mucho más el modo de producción de derecho académico antiguo europeo. La base de este sistema dependía de que un cuadro de asistentes o discípulos trabajaran directa o indirectamente bajo la sombra de los "grandes sacerdotes", cuyo prestigio se veía aumentado por la alta calidad académica y la posición social de las personas que podían reclutar en las redes académicas que ellos dominaban. Dado que los estudiantes sobresalientes empiezan a mirar hacia los Estados Unidos en busca de inspiración y hacia el derecho económico en busca de carreras, van saliendo de la órbita de los grandes sacerdotes y entra en la esfera de influencia de las grandes firmas internacionales de abogados. De esta manera, este proceso de educación y de entrenamiento trasatlánticos disminuye más el prestigio y debilita las capacidades de los sacerdotes europeos y las redes de producción intelectual de las que ellos dependen.

(vi) *El campo académico alemán: un contraste*

Para resaltar el estudio de caso de la escena académica francesa y mostrar la complejidad de los procesos impulsados por la internacionalización en los campos nacionales, conviene hacer una breve reseña de lo que está ocurriendo en el subcampo académico jurídico alemán. Al parecer, en oposición a Francia, el profesorado jurídico alemán ha logrado mantener su prestigio sustancial, su autonomía y su posición financiera a pesar del impacto del creciente mercado europeo del derecho y del mayor contacto con el modo de producción norteamericano. ¿Qué explica las diferencias del impacto de la internacionalización sobre las academias jurídicas alemana y francesa?

Dada la ausencia de investigación detallada, sólo podemos especular sobre los factores que pueden estar jugando un papel en tal caso. En primer lugar, las escuelas de derecho alemanas han tenido mayor contacto con el Estado y, de esta manera, más prestigio que sus contrapar-

tes francesas, debido a que no han tenido que competir como las francesas con las *Grandes Ecoles*. En segundo lugar, al menos hasta muy recientemente, las firmas multinacionales de abogados han tenido menos impacto sobre el mercado alemán que sobre el francés, de modo que la influencia de la práctica del derecho Europeo es más débil. En tercer lugar, los académicos alemanes parecen estar mejor capacitados que los franceses para integrar ideas jurídicas americanas a su tradición y a sus doctrinas. En cuarto lugar, las universidades alemanas han ejercido más control sobre los que salen a estudiar derecho en el exterior, teniendo de esta manera mayor capacidad para reintegrar a los mejores y más brillantes estudiantes a la academia y a las redes que sostienen la producción profesional. En quinto lugar, el gobierno alemán, a través del instituto Max Plank y otros similares, brinda más apoyo financiero para la investigación básica del derecho de lo que hace Francia, de manera que los académicos alemanes pueden tener más independencia del mercado europeo del derecho que sus colegas franceses.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- W. Armitage, (1990) "From Club to Global Firm: Forging International Links" *International Financial Law Review*, May 1990.
- Pierre Bourdieu and Loic J.D. Wacquant, (1992) *An Invitation To Reflexive Sociology* (University of Chicago).
- Pierre Bourdieu, (1987) "The force of Law: Toward a Sociology of the juridical Field" 38 *Hastings Law Journal* 814.
- Bourgoignie and Trubek, (1986) *Consumer Law, Common Markets and Federalism in Europe and the United States, Volume Three in Integration Through Law: Europe and the American Federal Experience* Cappelletti, Secombe, Weiler eds.
- Yves Dezelay and David Sugarman, eds. (1993) *Professional Competition and the Social Construction of Markets*, Routledge, Londres.
- Yves Dezelay, (1993a) "Multinationales de l'expertise et «deperissement de l'Etat», La restructuration de la regulation trasnationale de l'activité économique par les nouveaux clercs-mercenaires du droit des affaires», *Actes de la Recherche*, Paris.
- Yves Dezelay, ed. (1993b) *Batailles territoriales et rivalités de cousinage, Juristes et comptables sur le marché européen du conseil aux entreprises* (Paris, LGDJ).
- Yves Dezelay, (1992) *Marchands de droit, La restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du droit* (Paris, Fayard).

- Yves Dezelay, (1991) "Territorial Battles and Tribal Disputes", *The Modern Law Review*, 54, 792-809.
- Yves Dezelay, (1986) "From Mediation to Pure Law: Practice and Scholarly Representation within the legal Sphere. La Restructuration du champ des professionnels de la restructuration des entreprises", *International Journal of the Sociology of Law* 14.
- Mark Galanter, (1983) "Mega-law and Mega-lawyering in the Contemporary U.S." in R. Dingwall and P. Lewis (eds.) *The sociology of the professions*. London, Macmillan.
- Mark Galanter and Tom Palay, (1991) *Tournament of Lawyers*.
- David Harvey, (1990) *The condition of postmodernity* (Cambridge, Blackwell).
- Boaventura de Sousa Santos, (1992a) « Law in the World System: From Legal Diaspora to Legal Ecumene», revised version of a paper given at the Institute for Legal Studies, University of Wisconsin-Madison, November, 1991.
- Boaventura de Sousa Santos, (1985) "On Modes of Production of Law and Social Power", 13 *International Journal of the Sociology of Law* 299.
- Boaventura de Sousa Santos, "The postmodern Transition: Law and Politics" in *The Fate of Law*, Sarat and Kearns, eds. (University of Michigan).
- David M.. Trubek, (1990) "Back to the Future: The Short, Happy Life of the Law and Society Movement", 18 *Florida State University Law Review* 1.
- David M. Trubek, (1984) "Where the Action Is: Critical Legal Studies and Empiricism" 36 *Stanford Law Review* 575.
- David M. Trubek (1979) "Public Advocacy: Administrative Government and the Representation of diffuse Interest" in Cappelletti and Garth, eds. *Access to Justice. Vol. III Emerging Issues and perspectives*.
- David M. Trubek, (1977) "Complexity and Contradiction in the Legal Order: Balbus and the Challenge of Critical Social Thought about Law" 11 *Law and Society Review* 529.
- Roberto Mangabeira Unger, (1976) *Law in Modern Society*, (The Free Press, N.Y.).
- Max Weber, (1968) *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology* (Bedminster Press, N.Y.)