



## EL DEBER DE NO PRESTAR SERVICIOS LEGALES\*

MARC GALANTER\*\*

*El profesor Galanter sugiere que el enfoque tradicional sobre la prestación de servicios legales, basado en términos de demanda (necesidades legales) y oferta (servicios de abogados), es inadecuado y que deben elaborarse métodos alternativos para proporcionarles a todos los beneficios del derecho. Argumentando que las desigualdades del sistema actual se derivan del hecho de que los litigios enfrentan a una parte individual contra una parte organizada, que goza de una ventaja considerable, el autor sugiere que alternativas tales como los foros públicos simples y accesibles, los tribunales privados, los defensores públicos, partes más organizadas y competentes, como también varias formas de servicios legales potenciados pueden reemplazar a la prestación tradicional de los servicios de los abogados como la responsabilidad de la profesión.*

### I. EL DEBER DE PRESTAR AQUELLO PARA LO QUE EL DERECHO SIRVE

¿Por qué debería alguien tener un deber de prestar servicios legales? El Canon 2<sup>1</sup> se refiere al “deber [de la profesión] de proporcionar asesoría legal.” Según una visión común, aquel deber se deriva de la noción de que el derecho confiere beneficios, tanto para la sociedad en general como para los individuos, y que si no se garantizaran estos beneficios, la solución consistiría en “proporcionar asesoría legal.” Ese es el lado de la oferta –cómo deben ofrecerse los beneficios del derecho. El lado de la demanda se visualiza a través de la noción de necesidad legal –la noción de que podemos detallar las instancias en las que no se otorgan estos beneficios y compilar así una lista de necesidades legales insatisfechas. Por lo tanto, los servicios legales cubren las necesidades legales; los beneficios del derecho entonces serán otorgados a todos y todo funciona bien en este mundo.

Quisiera señalar algunas de las deficiencias de esta visión –tanto en su diagnóstico de demanda como en su receta de oferta. De este modo, me alejaré de la discusión sobre el deber. Me parece por lo general desagradable hablar en términos de deber, incluso del deber de otra persona. Espero que alguna parte de la discusión sobre deberes pueda traducirse en una discusión sobre

---

\* El análisis de este artículo se basa en gran medida en el análisis de un artículo anterior del profesor Galanter. Galanter, *Why the “Haves” Come Out Ahead: Speculations on Limits of Legal Change*, 9 LAW & SOC’Y REV. 95 (1974). Este artículo se publicó originalmente en 30 *University of Miami Law Review* 929 (1976). Traducción de Ignacio Pereira.

\*\* Cuando este artículo se publicó en inglés, Marc Galanter era profesor de derecho de la Universidad Estatal de Nueva York en Buffalo; en la actualidad, es profesor John y Rylla Boshard de derecho y de estudios sudasiáticos en la Universidad de Wisconsin en Madison y profesor del centenario en London School of Economics & Political Science.

<sup>1</sup> Código ABA de responsabilidad profesional, Canon No. 2.

opciones y oportunidades. (Podemos volver a esta cuestión luego para ver si esto nos dice algo sobre los deberes.)

Pero vamos a empezar con los deberes. Si hay un deber de proporcionar asesoría legal, debe derivarse de un deber más general de otorgarle a la sociedad y a sus miembros los beneficios de la legalidad. Es decir, si tuviésemos que hablar de un deber de prestar asistencia médica, aquella obligación se derivaría de un deber de promover y mantener la salud de la comunidad y de los individuos. Del mismo modo, la profesión de abogado probablemente goce de su posición privilegiada porque representa el compromiso de la sociedad con los valores del orden, la justicia y la equidad. Podría presumirse que cualquier deber que la profesión tenga se deriva del compromiso con estos valores. Sabemos que normalmente este deber se cumple a través de la prestación de un servicio individual para clientes individuales. Sin embargo, los abogados no son insensibles a varios otros modos de garantizarle al público estos valores. De hecho, el intento del Colegio de Abogados de regular la práctica del derecho es una obra colectiva masiva para asegurarse de que los beneficios del derecho sean otorgados adecuadamente.

Pero antes de sumergirnos en el problema de la prestación de servicios legales, preguntémosnos, ¿para qué sirven los servicios legales? ¿para qué sirve el derecho? Nos referimos al acceso a cualquier cosa para lo que el derecho tenga utilidad. Cualesquiera que sean estos beneficios, sospechamos que no están siendo distribuidos con la regularidad y la igualdad que nos gustaría. Pero antes de discutir las formas de solucionar este problema, intentemos especificar cuáles son los beneficios en cuestión.

Obviamente, la presencia del derecho le confiere a la sociedad en su conjunto beneficios de distintos tipos –estabilidad, canales para el intercambio ordenado o tal vez para la asignación eficiente de recursos. Voy a dejar a un lado estos beneficios colectivos por el momento y me concentraré en los beneficios distributivos: aquellos que el derecho presumiblemente le otorga a los agentes, sean grupos o individuos, dentro de la sociedad. Entre estos beneficios sin duda se encuentran cosas como: (1) protección y seguridad; (2) acciones para varios tipos de agravios y reclamos; (3) garantizar la rendición de cuentas de los funcionarios; (4) participación en la toma de decisiones; (5) sensaciones de justicia y equidad; y (6) empleo de reglas facilitadoras para alcanzar distintos fines.

En aras de la conveniencia, me referiré colectivamente a estos beneficios como “legalidad”, reconociendo que la mezcla de objetivos variará según quien sea el que los perciba o quien sea el agente. Presumiblemente, la profesión goza de privilegios y posee un “deber de proporcionar asesoría legal” con el fin de prestar estos beneficios.

Gran parte de la discusión sobre los servicios legales parece provenir de la asunción según la cual podemos especificar las instancias en las cuales los beneficios de la legalidad no se otorgan y así compilar en una lista las necesidades legales insatisfechas. Existen razones para sospechar de la validez de este enfoque. En un artículo reciente, Leon Mayhew ha analizado brillantemente cuán inapropiada que es la forma de conceptualizar el problema en términos de “necesidades legales.”<sup>2</sup> El autor nos advierte que no debemos asumir que hay un conjunto de reclamos y problemas “por ahí” que no se resuelven porque no hay servicios legales disponibles.

---

<sup>2</sup> Mayhew, *Institutions of Representation: Civil Justice and the Public*, 9 Law & Soc’y Rev. 401 (1975).

Ni las encuestas sobre la experiencia del público ni los patrones de casos llevados a los organismos jurídicos brindan una medida particularmente válida de las “necesidades legales” de la ciudadanía. Las necesidades de servicios legales y las oportunidades de iniciar acciones legales beneficiosas no pueden ser enumeradas como si fuesen una determinada cantidad de enfermedades o heridas que necesitan tratamiento. Más bien tenemos una amplia gama de controversias, disturbios, vulnerabilidades y agravios, que contienen un enorme potencial para generar acciones legales. Si una determinada situación se define como un problema “legal,” o incluso si ya estuviese definida de ese modo, y abre su camino hacia un abogado u otro organismo en busca de una ayuda o reparación posible, es una consecuencia de la organización social del sistema legal y de la organización de la sociedad en general –incluyendo las corrientes cambiantes de la ideología social, la maquinaria legal disponible, y los canales para llevar a los organismos legales las injusticias percibidas.<sup>3</sup>

Deberíamos estar agradecidos a Mayhew por la revelación que la necesidad de obtener asesoría jurídica no es un punto arquimédico a partir del cual se puede medir la adecuación de los servicios legales, sino que esas necesidades son ellas mismas producto de, entre otras cosas, la manera en la que el sistema legal y los servicios legales están organizados. El autor muestra, por ejemplo, que en una encuesta realizada en el área metropolitana de Detroit en 1967, “menos del uno por ciento de las mujeres entrevistadas...dijeron que nunca habían sido discriminadas en razón de su sexo ...”<sup>4</sup> Concluye que esta respuesta podría haber sido diferente si los encuestados hubiesen

aplicado un nivel más alto de imaginación legal y sociológica a la pregunta ... pero las actitudes y la información necesaria para ver esa discriminación estaba subdesarrollada en ese entonces. Tampoco existía un canal bien desarrollado para llevarles a los abogados y a los organismos legales casos de discriminación.<sup>5</sup>

Por lo tanto, “necesidad legal” en aquel caso (o en el caso de problemas familiares o de los consumidores) es en sí un reflejo de las oportunidades y de los recursos proporcionados por el sistema legal. Las “necesidades” por cubrir, entonces, no son un supuesto primitivo, sino una selección contingente de un amplio grupo de “proto-reclamos” amorfos.

Pasemos de la demanda a la oferta. Si las necesidades son contingentes, también resulta problemático establecer si un determinado conjunto de necesidades puede atenderse mejor mediante la prestación de servicios legales. Ha habido una tendencia a asumir que las deficiencias en el acceso a la justicia pueden ser cubiertas de modo más eficaz mediante más y mejores servicios legales; que los servicios legales son el recurso clave faltante. Sugiero que no es así; que debemos comparar los costos y los beneficios que puedan producirse a raíz de la implementación de medios alternativos para la prestación de legalidad y que (1) en algunos casos, los costos de la prestación de legalidad por medio de los servicios legales son excesivos, y que (2) en algunos casos los servicios legales son insuficientes sin la combinación de otros factores. Entonces debemos considerar un campo más complejo en el que hay muchos conjuntos posibles de necesidades que pueden ser satisfechos a través de varias vías alternativas para los beneficios de la legalidad.

## **II. MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA PROPORCIONAR LEGALIDAD**

---

<sup>3</sup> *Id.* p. 404

<sup>4</sup> *Id.*

<sup>5</sup> *Id.*

Me gustaría referirme a algunas de estas opciones y estrategias alternativas para funciones que, como algunas veces se ha asumido, sólo pueden realizarse a través de la prestación de servicios legales. A los efectos de este análisis, haré algunas asunciones groseramente simplificadoras acerca del sistema legal (incluyendo la asunción según la cual este “sistema” puede aislarse ser significativamente de su contexto social). Sin embargo, a estos efectos, pensemos en aquel sistema como si estuviese compuesto por cuatro elementos o niveles: (1) un cuerpo de conocimiento normativo autoritativo –para abreviar, NORMAS; (2) un conjunto de establecimientos institucionales (cortes, organismos administrativos, etc.) dentro de los cuales el conocimiento normativo se aplica a casos específicos –para abreviar, TRIBUNALES -; (3) un conjunto de personas con conocimientos especializados para hacer frente a lo anterior –para abreviar, SERVICIOS LEGALES -; y (4) personas o grupos de personas con reclamos relacionados con las normas que podrían llegar a los tribunales –para abreviar, PARTES -.

Considere algunas de las formas en las que cada uno de estos componentes pueden ser transformados para mejorar el acceso de los individuos a los beneficios de la legalidad. (Por supuesto, aumentar el acceso de unos puede reducir los beneficios de la legalidad de otros, pero pasaremos esto por alto por el momento.) Si existieran vías alternativas para proporcionar legalidad, entonces evaluaremos sus costos y sus beneficios relativos.

(1) Se puede mejorar la prestación de servicios legales de varios modos. Uno puede buscar cambios en la contratación, en el entrenamiento, o en la ideología de los profesionales que prestan estos servicios; puede buscar cambios en la organización para la prestación de aquellos servicios; y puede buscar cambios en el carácter de los servicios que se ofrecen. Evidentemente, hay muchas posibilidades para mejorar el acceso a la legalidad a través de la prestación de más, mejores y nuevos tipos de servicios legales. Dado que todos hemos oído hablar mucho de estas cuestiones, no quiero referirme a los servicios legales *per se* sino a la forma en la que los otros elementos interactúan con los servicios legales para aumentar o disminuir las posibilidades de acceso.

(2) Otra forma de aumentar el acceso es cambiar las normas. Los cambios en el nivel normativo pueden proporcionar un mayor (o menor) acceso. Por ejemplo, un cambio de reglas de responsabilidad subjetiva a reglas de responsabilidad objetiva puede proporcionar acceso a las acciones civiles disminuyendo la complejidad y tecnicidad de una demanda, eliminando la necesidad de demostraciones de hechos difíciles, el empleo de expertos y el uso de abogados profesionales. Más aun, el acceso a normas facilitadoras puede realizarse mediante el desarrollo de paquetes estandarizados (*preformed standardized packages*) (“transacciones enlatadas”) requiriendo un uso mínimo de asesoramiento profesional. Estos son ejemplos de modificaciones de normas que proporcionan legalidad reduciendo la necesidad de servicios legales. La mayoría de las modificaciones de las normas, no hace falta decirlo, no son de este tipo. Usualmente, una modificación de las normas implica un aumento de la complejidad del derecho y de su alejamiento de la comprensión popular, y por lo tanto implica una mayor dependencia de profesionales para proporcionar sus beneficios.

Habitualmente, los profesionales del derecho han sobreestimado los beneficios que pudieran otorgarse a través de la obtención de modificaciones de las normas por las máximas instituciones, especialmente por los tribunales. Hay mucha literatura que ha documentado las verdades constantemente redescubiertas y nunca creídas según las cuales los pronunciamientos judiciales (o legislativos) no cambian el mundo; según las cuales los beneficios de esos cambios no recaen automáticamente y sin costo alguno sobre sus beneficiarios; según las cuales a menudo esos

cambios no los benefician en absoluto. Tenemos alguna noción de por qué es poco probable que las modificaciones de las normas producidas por los tribunales sean fuentes importantes de cambios redistributivos.<sup>6</sup> Como todo lo demás, las reglas favorables son tipos de recursos, y aquellos que gozan de otros recursos tienden a cosechar beneficios gracias a ellas. La pregunta básica es cómo hacer para que las partes obtengan el beneficio de las normas favorables.

(3) Hay una gran variedad de propuestas para proporcionar un mayor acceso a través de cambios en el nivel institucional. Éstos pueden ser clasificados de varias formas. Permítanme sugerir algunas de las categorías principales de acuerdo a las desviaciones que hacen del modelo de nuestros tribunales ordinarios.<sup>7</sup>

(A) Una respuesta clásica es proporcionar tribunales de “small claims” – es decir, tribunales con menores costos y un procedimiento más simple, superando las barreras de los costos, la accesibilidad física, la intimidación y la incomprendibilidad -.<sup>8</sup>

(B) En vez de ello, uno podría intentar proporcionar instituciones que sean mediadoras y que busquen compromisos, en lugar de que juzguen imponiendo un resultado de victoria o derrota.<sup>9</sup>

(C) Uno podría intentar cambiar el carácter de los tribunales mediante la creación de tribunales que sean más “populares”, sensibles y participativos antes que profesionales y ajenos, reduciendo la distancia cultural y psicológica entre el tribunal y las partes.<sup>10</sup>

(D) En su lugar, uno podría fomentar el desarrollo de tribunales dentro del sector privado – como los foros de consumidores administrados por las tintorerías, la industria de las alfombras, y los fabricantes de electrodomésticos,<sup>11</sup> o por el “Better Business Bureaus”. Más de estos foros

---

<sup>6</sup> La obtención de una modificación normativa favorable a través de los tribunales es un proceso costoso, y la tradición y la ideología de los tribunales limitan la escala y el alcance de las modificaciones. Además, los cambios normativos en el ámbito judicial no se extienden de forma automática, sin costo alguno e isomórficamente a los otros ámbitos, dado que los tribunales tienen menos capacidad en relación con otros agentes legisladores para asignar recursos para asegurar que las nuevas reglas sean implementadas. Galanter, *Why the “Haves” Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change*, 9 LAW & SOC’Y REV. 95 (1974). Hazard, *Law Reforming in the Anti-Poverty Effort*, 37 U. CHI. L. REV. 242 (1970).

<sup>7</sup> No menciono el arbitraje de modo separado porque es una categoría general que puede hacer referencia a los avances en varios de los títulos comentados a continuación.

<sup>8</sup> Para un análisis crítico de la vasta literatura sobre reclamos de escasa cuantía, véase Yngvesson & Hennessey, *Small Claims, Complex Disputes: A Review of the Small Claims Literature*, 9 LAW & SOC’Y REV. 219 (1975).

<sup>9</sup> Así, Nader y Singer exigen “foros alternativos a los tribunales para resolver disputas entre personas que mantienen relaciones, y por ende sujetas a soluciones mediadas, reservando los tribunales para la clase de disputas irrepetibles en las que el resultado sólo puede ser ganar o perder ....” Nader y Singer, *Dispute Resolution*, 54 Calif. State B.J. 281 (1976). Véase también Danzig & Lowi, *Everyday Disputes and Mediation in the United States: A Reply to Professor Felstiner*, 9 LAW & SOC’Y REV. 675 (1975).

<sup>10</sup> Para un estudio comparativo acerca del surgimiento de estos “tribunales populares,” véase N. Tiruchelvam, *THE POPULAR TRIBUNALS OF SRI LANKA: A SOCIO-LEGAL INQUIRY* (Yale Law School Program in Law and Modernization Working Paper No. 27, 1973).

<sup>11</sup> Véase, por ejemplo el profundo análisis del ahora extinto Panel de Acción de Consumidores de la Industria de las Alfombras y los Paneles de Alfombras (CRICAP) por M. McDonald, *CRICAP RESOLVED CONSUMER COMPLAINT AUDIT AND STUDY* (20 de diciembre, 1974).

pueden ser generados por las nuevas reglas del FTC bajo la Ley Magnuson-Moss Federal Trade Commission Improvement de 1975.<sup>12</sup>

(E) Existen varios mecanismos relacionados con éstos que no son tribunales sino defensores –algo a medio camino entre una institución de procesamiento de disputas y una institución que proporciona representación. El defensor del pueblo<sup>13</sup> y el ombudsman de los medios de comunicación<sup>14</sup> (Action Line, etc.) son el mejor ejemplo.

(F) Cerrando el círculo, uno podría pensar en instituciones que proporcionen legalidad que sean más “activas” –es decir, que se alejen del rol de árbitro pasivo para tomar una iniciativa investigadora,<sup>15</sup> y para recoger, reunir, y presentar pruebas,<sup>16</sup> para controlar los cumplimientos, etc. Estas instituciones proactivas reducirían las ventajas de la competencia diferencial entre las partes o sus representantes. La defensa de los intereses sin representación puede ser integrada dentro del mismo tribunal, como sucedía, por ejemplo, en las primeras comisiones para la compensación de los trabajadores.<sup>17</sup> Las posibilidades aquí enumeradas son recomendadas por observadores como Kimball y Whitford, quienes sugieren que el efectivo procesamiento del elevado volumen de denuncias por bajas cantidades de dinero puede requerir el abandono de los procesos adversativos y su sustitución por sentencias inquisitorias.<sup>18</sup>

---

<sup>12</sup> 15 U.S.C. §§ 2301 y siguientes (Supp., 1975).

<sup>13</sup> Véase S. ANDERSON, OMBUDSMAN PAPERS: AMERICAN EXPERIENCE AND PROPOSALS (1969); D. ROWAT, THE OMBUDSMAN PLAN (1973).

<sup>14</sup> La información sobre el ombudsman de los medios de comunicación es escasa. Véase Levine, *Better Than Deep Throat*, 7(2) Washington Monthly 42 (1975); B. SINGER, FEEDBACK AND SOCIETY p. 41 (1973). Cerra, *Free “Action” Services A Help to Consumers –Well, Some*, N.Y. Times, 29 de marzo, 1976, p. 31, col. 1. Para una interesante perspectiva intercultural, cf. Ramundo, *The Answer (to) Pravda* in LAW IN THE SOVIET SOCIETY (W. LaFave ed. 1965).

<sup>15</sup> Esta es una aplicación de la útil distinción de Donald Black entre la movilización reactiva del proceso legal (sobre la base de las denuncias ciudadanas) y la movilización proactiva (aquella en la que los funcionarios obran por iniciativa propia). Véase Black, *The Mobilization of Law*, 2 J. LEGAL STUDIES 125, 128 (1973).

<sup>16</sup> Cf. Homburger, *Functions of Orality in Austrian and American Civil Procedure*, 20 BUFFALO L. REV. 9 (1970). Para obtener una descripción de los tribunales “activos”, véase Kaplan, von Mehren & Schaeffer, *Phases of German Civil Procedure*, 71 HARV. L. REV. 1193, 1443 (1958), y Homburger, *supra*. Por supuesto que, incluso entre los tribunales del common law, la pasividad es relativa y variable. Varía el grado en el que las cortes toman la iniciativa con el fin de proteger algunas clases de partes vulnerables o de desarrollar una rama del derecho.

<sup>17</sup> P. NONET, ADMINISTRATIVE JUSTICE: ADVOCACY AND CHANGE IN A GOVERNMENT AGENCY, p. 79 (1969), describe la Comisión de Accidentes Industriales de California:

Cuando la IAC, en sus comienzos, asumió la responsabilidad de notificar sobre sus derechos a los trabajadores heridos, de presentar su aplicación en su lugar, de guiarlo durante todas las etapas del proceso, cuando su oficina médica controló la exactitud de su historia clínica y sus árbitros llevaron el caso a la audiencia, el empleado podía obtener sus beneficios casi sin costo alguno y con una mínima exigencia de su inteligencia y de sus capacidades.

Al menos en el entorno norteamericano, este tipo de activismo institucional luce inestable; a lo largo del tiempo las instituciones tienden a adoptar el modelo más pasivo de los tribunales. Véase Nonet, *supra* cap. 6-7, y véase de modo general M. BERNSTEIN, REGULATING BUSINESS BY INDEPENDENT COMMISSION, cap. 7 (1955), sobre la “judicialización” de los organismos de la administración.

<sup>18</sup> Whitford & Kimball, *Why Process Consumer Complaints? A Case Study of the Office of the Commissioner of Insurance of Wisconsin*, 1974 WISC. L. REV. 639.

(4) Finalmente, uno podría pensar en cambios en el nivel de las partes. Considero que los problemas fundamentales del acceso a la legalidad pueden ser mejor entendidos como problemas en la capacidad de las partes. Ello es, que la falta de capacidad es la barrera más fundamental, como también la más ignorada, hacia el acceso y que, correspondientemente, la solución más prometedora para fomentar el acceso a la legalidad es una mejora en la capacidad de las partes. La capacidad de las partes incluye una serie de capacidades personales que pueden resumirse en el término “competencia”: la capacidad de percibir agravios, la información acerca de la disponibilidad de acciones legales, la preparación psíquica para utilizarlos, la habilidad de gestionar las pretensiones de manera competente, y de buscar y utilizar la ayuda adecuada.<sup>19</sup> Recientemente hemos tenido un avance importante en esta línea de investigación por el trabajo de Douglas Rosenthal, quien encontró que se habían obtenido resultados superiores por demandantes “activos” por lesiones.<sup>20</sup>

Más allá de estas competencias personales, existe, a mi juicio, un conjunto de factores estructurales relacionados, incluyendo el tamaño y la organización de la parte. La relevancia de la estructura de las partes puede medirse pensando en nuestra visión común acerca de los servicios legales. En un artículo reciente, el presidente de la nueva Corporación de Servicios Legales dijo que su objetivo era el de asegurar “que los pobres recibieran la misma calidad y extensión de servicios que les es proporcionada a los ricos.”<sup>21</sup> Si pensamos en “los pobres” recibiendo la misma “calidad y extensión de servicios que les es proporcionada a los ricos” podemos estar pensando en el pobre redactando su testamento o llevando a cabo su demanda por lesiones por un accidente de tráfico de la misma manera que lo haría su rico homólogo. Ello está bastante bien, pero creo que estaríamos malinterpretando los hechos más centrales sobre el derecho en el Estados Unidos contemporáneo. Considero que las verdaderas disparidades en el uso del derecho y en la prestación de servicios legales no se dan entre individuos ricos y pobres sino entre individuos y organizaciones. Las contiendas legales (o no-contiendas) no tienen lugar entre personas ricas y personas pobres. Ellas tienen lugar, en su mayor parte, entre individuos por un lado y grandes organizaciones por el otro. Por lo general, la ocasión es única en su tipo para el individuo; es una emergencia, o al menos una interrupción en la rutina, que lo impulsa hacia un área riesgosa e incierta. Para la organización (en general una empresa o una unidad gubernamental), por el otro lado, presentar (o defenderse de) esas demandas suele ser una rutina y una actividad frecuente.

El juego del derecho está construido de manera tal que los jugadores frecuentes organizados gozan de ventajas estratégicas por sobre los jugadores individuales ocasionales. En pocas palabras, estas ventajas incluyen:

(1) la capacidad de previsión inteligente, de estructurar la transacción siguiente y de llevar un registro;

---

<sup>19</sup> La noción de competencia personal ha sido expuesta por Carlin & Howard, *Legal Representation and Class Justice*, 12 U.C.L.A. L. Rev. 381 (1965). Véase también *Nonet*, nota 8 *supra*.

<sup>20</sup> D. ROSENTHAL, *LAWYER AND CLIENT: WHO'S IN CHARGE?* (1974). Se ha definido a los clientes “activos” como aquellos que le expresaron a su abogado sus necesidades especiales, hicieron demandas continuadas para llamar la atención, presentaron información para ayudar al abogado, buscaron atención médica de calidad, buscaron una segunda opinión jurídica, y negociaron por los honorarios. Rosenthal descubrió que estos clientes “activos” surgían de manera desproporcionada entre aquellos clientes de mayor estatus social, lo que presumiblemente les proporcionaba la confianza y la experiencia para actuar de esta manera activa.

<sup>21</sup> Cramton, *The Task Ahead in Legal Services*, 61 A.B.A.J. 1339, 1342 (1975).

(2) la capacidad para desarrollar experiencia y tener fácil acceso a especialistas, economías de escala, y bajos costos de iniciación para todos los casos;

(3) la oportunidad de desarrollar relaciones informales facilitadoras con los funcionarios dentro de las instituciones;

(4) la capacidad de establecer y mantener credibilidad como litigante; (es decir, el interés en la “reputación en la negociación” sirve como un recurso para establecer un “compromiso” con las posiciones de negociación. Sin una reputación en la negociación que mantener, el litigante que acude al estrado una sola vez tiene más dificultades para comprometerse de forma convincente en la negociación);

(5) la capacidad de arriegarse. Cuanto mayor le parezca la materia en cuestión al litigante ocasional, más probable es que evite el riesgo (es decir, minimice la probabilidad de la pérdida máxima). Asumiendo que los riesgos son relativamente pequeños para los litigantes frecuentes, ellos pueden adoptar estrategias calculadas para maximizar la ganancia durante una larga serie de casos, incluso cuando ello implique el riesgo de una pérdida máxima en algunos casos;

(6) la capacidad de jugar para obtener normas como también ganancias inmediatas. Al litigante frecuente le es rentable gastar recursos para influenciar la elaboración de las normas relevantes a través del lobby. Los litigantes frecuentes también pueden jugar para obtener reglas en un litigio en sí, mientras que es poco probable que un litigante ocasional lo haga.

Hay una diferencia en lo que respecta a lo que ellos consideran como un resultado favorable. Dado que su interés en el resultado inmediato es alto y que por definición al litigante ocasional no le preocupa el resultado de litigios similares en el futuro, él tendrá poco interés en ese elemento del resultado que podría influenciar la decisión de quien tome las decisiones la próxima vez. Por el contrario, para el litigante frecuente cualquier resultado que pueda influenciar la solución de casos futuros es un resultado que vale la pena. Cuanto mayor es el interés para cualquiera de los jugadores menor será la probabilidad de que repitan la jugada, será menos probable que se preocupen por las normas que gobiernen casos futuros de este tipo. Considere el caso de dos padres disputándose la tenencia de su único hijo, el del boxeador frente al IRS por impuestos atrasados o el del convicto condenado a muerte. Por otro lado, el jugador con un interés bajo en el presente caso y con un panorama de una serie de casos similares puede estar más interesado en el estado del derecho (por ejemplo, el IRS, la compañía de seguros, o el fiscal).

Por lo tanto, si analizamos el resultado de un caso como si tuviese un componente tangible y un componente normativo, podemos esperar que en cualquier caso, el litigante ocasional trate de maximizar la ganancia material. Sin embargo, si el litigante frecuente está interesado en maximizar su ganancia material en una serie de casos, estará dispuesto a sacrificar las ganancias materiales en un caso para obtener una ganancia normativa (o para minimizar la pérdida normativa). Entonces esperaríamos que los litigantes frecuentes lleguen a un arreglo en los casos en los que esperan un resultado normativo desfavorable. Dado que ellos cuentan con que volverán a litigar, estos litigantes pueden elegir litigar (o apelar) aquellos casos que ellos creen que sentarán normas favorables. Por otro lado, los litigantes ocasionales estarían dispuestos a sacrificar la posibilidad de sentar una “buena norma” a cambio de ganancias materiales. Por lo tanto, cabría esperar que el cuerpo de

“precedentes” —es decir, casos capaces de influenciar el resultado de casos futuros— esté relativamente sesgado en favor de aquellos que son favorables para el litigante actual.<sup>22</sup>

Parecería que en términos generales, las organizaciones se encuentran en una posición ventajosa dentro de la configuración de las partes de la contienda. Como es de esperar, aquellos que ocupan esta posición ventajosa suelen disfrutar también de otras ventajas. Las primeras de ellas son las disparidades masivas en la calidad y la cantidad de servicios legales entre los individuos y las organizaciones. De hecho, los profesionales del derecho en los Estados Unidos pueden dividirse, a grandes rasgos, entre aquellos que ocasionalmente prestan a los individuos una limitada gama de servicios y aquellos que prestan una gama más amplia de servicios a las organizaciones con una mayor continuidad. Aunque existen varias excepciones e irregularidades, hay un patrón de diferencias masivas en cuanto a la educación, la destreza y el estatus entre estos dos grupos. También hay una diferencia masiva en la calidad de los servicios prestados. La profesión está organizada de modo tal de proveer un amplio rango de servicios a las organizaciones y uno mucho más estrecho a los individuos.

¿Vamos a utilizar como el estándar de “calidad, alcance y carácter” del nivel de representación al que una persona pobre tiene derecho, aquel que le es proporcionado a General Motors o al Tobacco Institute? Eso incluiría una amplia gama de actividades preventivas y de planificación como también actividades en una variedad de ámbitos legislativos y administrativos para poder obtener normas favorables y evitar aquellas desfavorables. Dudo que la Corporación de Servicios Legales o los *pre-payment plans* estén en condiciones de emplear semejante estándar. El planteo de semejante objetivo quijotesco no sólo revela las limitaciones de estos dignos compromisos; muestra el hecho de que las partes difieren en su capacidad para utilizar los servicios legales.<sup>23</sup> Aquello que es rutinario o racional para una organización es monstruoso para un

---

<sup>22</sup> No se sugiere que la configuración estratégica de las partes sea el mayor o el único factor determinante en el desarrollo de las normas. El punto que aquí hago no es más que para apreciar las oportunidades superiores que tiene la organización litigante para lograr que los casos prometedores avancen y prevenir que aquellos poco prometedores lo hagan. Si recordamos que las normas no confieren ventajas para sus beneficiarios automáticamente y sin costos, encontramos otra gran ventaja que tienen las organizaciones litigantes. Es más probable que ese tipo de parte sea más capaz de invertir en los recursos adecuados (por ejemplo, conocimientos, atención, servicios de expertos, dinero) necesarios para la obtención de reglas que la favorezcan.

<sup>23</sup> Los servicios legales son un vehículo mediante el cual las diferencias entre las capacidades de las partes surten efecto, pero no podemos reducir esas diferencias a diferencias en la prestación de servicios legales. En primer lugar, la capacidad para utilizar la ley de manera efectiva no es algo que sólo los profesionales proporcionen de modo exclusivo y totalmente separable de las propias partes. Las mismas partes tienen diferentes niveles de capacidad para utilizar los servicios legales. Por ejemplo, Douglas Rosenthal llegó a la conclusión de que los demandantes “activos” por lesiones personales obtenían resultados superiores. Véase el texto que se encuentra en la nota 15 *supra*. Un estudio sobre las cortes de menor cuantía de California, en las que a los abogados no se les permite concurrir, reveló que las empresas que litigaban frecuentemente “formaron una clase de demandantes profesionales con ventajas significativas por sobre los individuos.” Nota, *The Persecution and Intimidation of the Low-Income Litigant as Performed by the Small Claims Court in California*, 21 STAN. L. REV. 1657 (1966).

Además, parece haber evidencia comparativa que muestra que las distinciones importantes en lo que respecta a la competencia de las partes pueden existir al margen de las disparidades en los servicios legales. Los informes de Kidder (Kidder, *Formal Litigation and Professional Insecurity: Legal Entrepreneurship in South India*, 9 LAW & SOC’Y REV. 11 (1974); Kidder, *Courts and Conflicts in an Indian City: A Study in Legal Impact*, 11 J. COMMONWEALTH POL. STUDIES 121 (1973)) y Morrison (Morrison, *Clerks and Clients: Paraprofessional Rules and Cultural Identities in Indian Litigation*, 9 LAW AND SOC’Y REV. 39 (1974)) sobre los litigios en India, proponen

individuo. De hecho, si tomamos a un individuo aislado, con su reclamo o agravio o ambición, es raro el caso en el que el tipo de opciones que son rutinarias para una gran organización sean posibles y efectivas para él.<sup>24</sup> En resumen, estos foros y los recursos que uno debe conseguir para lograr ser eficaz en ellos, simplemente son del tamaño incorrecto para los individuos. La mayoría de los individuos tienen reclamos o agravios demasiado pequeños, en relación a los costos de las acciones, o demasiado grandes, en relación a su necesidad de ser aversos al riesgo. El problema básico para hacer que los individuos sean jugadores eficaces en el juego del derecho es el de encontrar modos de agregación de reclamos que son demasiado pequeños, o de compartir (o disipar) los riesgos que son demasiado grandes.

Hay varios métodos de agregación. Por agregación me refiero a las formas de unir a los individuos en grupos coherentes que tengan la capacidad de actuar de manera coordinada, de resguardar sus intereses a largo plazo, de beneficiarse de los servicios legales de alta calidad, y de emplear estrategias a largo plazo. Piense en las formas en las que las partes pueden llegar a ser actores legales eficaces.

Una alternativa es la asociación de miembros que actúa como un agente de negociación en nombre de los individuos que comparten un interés particular. El ejemplo más destacado es, por supuesto, el del sindicato. Los sindicatos de inquilinos son un caso menos exitoso.

Otro modelo interesante es el del administrador-apoderado de derechos fragmentados. El mejor ejemplo que se me ocurre es el de una asociación que proteja los derechos de interpretación de obras como la Sociedad Americana de Compositores, Autores y Editores (ASCAP). Este tipo de organización resuelve un problema que no es muy distinto al problema de la reivindicación actual de varios derechos ambientales y de los consumidores actuales. Es decir, los titulares de estos derechos poseen pequeños fragmentos de modo tal que no les conviene incurrir en el costo de las acciones legales o en el costo del control necesario para asegurarse el cumplimiento.<sup>25</sup> Este tipo de alternativa merece una mayor atención.

---

una distinción entre los litigantes “experimentados” o “crónicos” y aquellos que son nativos y ocasionales, quienes parecen ser bastante independientes de la organización de los servicios legales.

<sup>24</sup> *Pero véase* Cramton, nota *supra* 16. “Si los intereses del cliente están mejor resguardados mediante la negociación y el acuerdo, debería seguirse ese curso. Pero si el litigio es necesario, debe pelearse a capa y espada. Debe apelarse una sentencia adversa si así se protegieran los intereses del cliente. Además, la participación en procedimientos administrativos o legislativos puede ser apropiada, o necesaria, para avanzar o para proteger los intereses del cliente.” *Id.* pp. 1342-1343.

<sup>25</sup> Antes de 1914, los autores individuales, los compositores y los editores recaudaron poco a través de las regalías por las interpretaciones públicas de sus composiciones. Para los individuos era imposible mantener un control constante a lo largo de los cuarenta y ocho estados y cobrar las regalías generadas por cada interpretación de sus obras musicales. También era difícil para ellos demandar a cada establecimiento que reprodujera su música sin pagar regalías. El problema del cobro de regalías y de la protección de los derechos de autor se superó a través de la acción conjunta de los autores, compositores y editores. En los casos en los que la acción individual podía resultar esporádica e ineficaz, la unión de recursos, la vigilancia y las amenazas conjuntas de enjuiciamiento por la violación de derechos de autor les permitieron a los titulares de los derechos de autor obligar a los usuarios a pagar por el privilegio de las interpretaciones en público.

Finkelstein, *The Composer and the Public Interest—Regulation of Performing Right Societies*, 18 LAW & CONTEMP. PROB. 275, 284 (1954), citando la demanda de *United States v. ASCAP*, presentada el 23 de junio, 1947, (S.D.N.Y.), Civil Action No. 42-245, Párr. 9.

Imagine, por ejemplo, si una gran cantidad de personas le cedieran a una asociación la administración de sus distintos derechos a estar libres de polución o de alimentos impuros, para que esta asociación realizara una actividad de control adecuado, y que podría reclamar los daños y perjuicios en caso de que se violaran. Uno podría imaginar varios obstáculos importantes contra de este intento, incluyendo las normas contra los acuerdos entre demandantes y abogados que llevan adelante casos a cambio de un porcentaje de la compensación que se obtenga en la sentencia (*champerty*), los posibles límites del orden público en las cesiones de aquellos derechos, y las enormes dificultades en la organización. (Un aparato que posee algunas sorprendentes similitudes es la agencia de recaudación de impuestos que reúne muchas demandas similares que pueden ser manejadas de forma rutinaria.) Esta clase de mecanismo podría superar algunos de los argumentos esgrimidos en contra de las acciones de clase –la burocracia que conlleva, la carga sobre los tribunales y su autoproclamada “mala representación” de partes afectadas.

Por último, se encuentra el patrocinador de grupos de intereses (por ejemplo, NAACP, ACLU, y los grupos de acción ambiental) que ha tenido un gran impacto y sin lugar a dudas continuará teniéndolo. Sin embargo, ninguno de ellos le ha podido prestar a los individuos un servicio regular y confiable; como tampoco puede decirse que su despliegue de recursos legales se debe a sus mandantes, en nombre de quienes hablan.

Todos estos medios de agregación implican la formación (o utilización) de organizaciones. Un grupo organizado no sólo es más capaz de obtener cambios normativos favorables en los tribunales y en otros lugares, sino que también es más capaz de verificar que las buenas normas se implementen.<sup>26</sup> Una organización puede gastar recursos en materia de vigilancia, control, amenazas y litigación de un modo que para cualquier individuo sería económicamente inviable. Un grupo gozaría de las ventajas estratégicas que benefician a las organizaciones que litigan frecuentemente. Al menos en Norteamérica el derecho es una actividad compleja y costosa que requiere el empleo de especialistas de tiempo completo. Las organizaciones pueden utilizar el derecho racionalmente y rutinariamente porque poseen el tamaño correcto.

Sin embargo, la organización no es barata. La organización de un grupo como ese requiere una inversión de dinero, de energía, de atención y de capacidad emprendedora. Por varios motivos se puede ser relativamente incapaz de organizar una clase de demandantes. Su tamaño, relativo al tamaño y a la repartición de beneficiarios potenciales, puede requerir de aportes de coordinación y de organización desproporcionadamente grandes.<sup>27</sup> También puede ocurrir que un interés

---

<sup>26</sup> Véase, por ejemplo, L. MAYHEW, LAW AND EQUAL OPPORTUNITY: A STUDY OF THE MASSACHUSETTS COMMISSION AGAINST DISCRIMINATION 168-73 (1968) (discusión acerca del mayor avance estratégico de demandas patrocinadas por grupos en el área de la discriminación).

<sup>27</sup> Olson argumenta que la capacidad para realizar acciones coordinadas con el objeto de promover intereses comunes disminuye a medida que aumenta el tamaño del grupo: “Los grupos relativamente pequeños con frecuencia podrán organizarse voluntariamente y actuar para apoyar sus intereses comunes, y algunos grandes grupos normalmente no podrán hacer lo mismo...” M. OLSON, THE LOGIC OF COLLECTIVE ACTION: PUBLIC GOODS AND THE THEORY OF GROUPS 127 (1965).

Mientras que los grupos más pequeños pueden actuar siguiendo un interés común, es probable que los más grandes puedan hacerlo sólo cuando puedan obtener algún tipo de fuerza coercitiva sobre sus miembros o cuando estén provistos de algunos incentivos selectivos adicionales que induzcan a la necesitada contribución de actividad organizativa. (Sobre la dependencia de las organizaciones de estos incentivos selectivos véase Salisbury, *An Exchange Theory of Interests Groups*, 13 MIDWEST J. POL. SCI. 1 (1969); Clark & Wilson, *Incentive Systems: A Theory of Organizations*, 6 ADMIN. SCI. Q. 129 (1961)). Estos incentivos selectivos pueden estar presentes en forma de

compartido no sea lo suficientemente respetable como para ser reconocido públicamente (como contrajemplo, piense en el ejemplo de grupos homosexuales). O que los individuos no tengan una identificación permanente o predecible con un interés particular, sino que ocupen varias posiciones indistintamente (por ejemplo, comprador de un inmueble y vendedor, conductor de un automóvil y peatón). Dado que hay pocos intereses que impulsen a las personas a organizarse por su propia cuenta, el aporte organizativo en la mayoría de los casos tendrá que provenir de los grupos que ya estén organizados con otros fines.

Hay otros métodos de agregación que no requieren organización. Uno es el intercambio de información que establece una red de comunicación entre los individuos con intereses similares (reduciendo los costos de la información y proporcionando una mayor capacidad para imponer un control a través del efecto sobre la reputación). Un mínimo ejemplo de esto pero común es el “ombudsman de los medios de comunicación”.

Tal vez el mecanismo de agregación más común es el de la gubernamentalización; utilizando el derecho penal o el procedimiento administrativo para que un funcionario público sea el responsable de llevar adelante demandas que no serían viables en las manos de los particulares agraviados. Esta suele ser una mala forma de agregación, por varias razones. En primer lugar, hay tantas leyes que los funcionarios suelen tener mucho más para hacer que la cantidad de recursos para lograrlo. Por ello, los funcionarios públicos suelen esperar a que las quejas se presenten para luego tratarlas como agravios individuales.<sup>28</sup> En segundo lugar, los encargados de hacer cumplir la ley poseen una tendencia pronunciada a no litigar contra las instituciones establecidas y respetadas.<sup>29</sup> Considere la reacción del Procurador General de Arizona frente a la causa iniciada por el excesivamente entusiasta jefe de su División de Protección al Consumidor, quien había iniciado poco tiempo atrás una investigación sobre la política de precios de los hospitales.

Me enteré, para mi gran sorpresa y disgusto, que gente que no es nadie trabaja en una junta de directores de un hospital y su reacción a nuestra investigación hospitalaria fue defensiva y de protección.

Mi política relativa a las demandas ... es que no demandamos a nadie a menos que nos encontremos ante un tipo de situación de emergencia que involucre [a una empresa]

---

servicios suministrados por un grupo ya organizado con otro fin. Así, muchos intereses pueden obtener los beneficios de la organización sólo en la medida en que aquellos que compartan los intereses coincidan con aquellos que poseen un interés que pueda organizarse mejor (considere, por ejemplo, el papel de portavoces de los intereses de los consumidores por parte de los sindicatos).

<sup>28</sup> Véase, por ejemplo, L. MAWYHEW, nota 21 *supra* (comisión antidiscriminación); McIntyre, *A Study of Judicial Dominance of the Charging Process*, 59 J. CRIM. L.C. & P.S. 463 (1968); Steele, *Fraud, Dispute, and the Consumer: Responding to Consumer Complaints*, 123 U. PA. L. REV. 1107 (1975) (fraude al consumidor y oficina de demandas); cf. P. SELZNICK, LAW, SOCIETY, AND INDUSTRIAL JUSTICE 225 (1969) (observaciones acerca de una “tendencia [general] a convertir los organismos de ejecución en organismos pasivos receptores de demandas iniciadas por particulares .... La atención se centra más en la solución de controversias que en la acción afirmativa dirigida a realizar objetivos públicos.”).

<sup>29</sup> Por ejemplo, el Departamento de Justicia sostiene que las disposiciones penales de la Ley de Basura, 33 U.S.C. § 407 (1971), deben ejercerse sólo contra quienes contaminen accidentalmente o con poca frecuencia, mientras que aquellos que contaminen constantemente deben manejarse a través de procesos más conciliatorios y prolongados, 1 ENV. REPTR. CUR. DEV. Num. 12 p. 288 (1970); Goldstein & Ford, *The Management of Air Quality: Legal Structures and Official Behavior*, 21 BUFF. L. REV. 1 (1971) (los patrones de la aplicación de las normas contra la polución del aire).

abandonando la ciudad, o incautando dinero o registros ... No se me ocurre una razón por la cual los hospitales en este estado me harían demandarlos.<sup>30</sup>

La acción de clase puede ser pensada también como un mecanismo para obtener los beneficios de la organización. Ésta trata de obtener los beneficios de escala sin sufrir los costos de la organización. Claramente, su alcance será más limitado en relación con lo que muchos habían deseado. Además, sus costos y beneficios en comparación con otros dispositivos de agregación aún no se han medido.

La búsqueda de formas de proporcionar legalidad nos impulsa hacia un terreno inexplorado. Nos enfrentamos a elecciones entre vías alternativas para la prestación de legalidad –foros públicos simples y accesibles, tribunales privados, defensores gubernamentales agresivos, partes más competentes y organizadas, como también varias formas de servicios legales potenciados. Obviamente, la elección en cualquier caso tendrá que depender de una evaluación detallada de los costos y de los beneficios. Insisto aquí en la importancia de informarnos sobre las alternativas para poder realizar esta evaluación. Tenemos que evitar asumir automáticamente que la prestación de servicios de los abogados es la forma más apropiada de solucionar el problema. Sospecho que, en general, los abogados son una vía costosa, y que acarrea el peligro considerable de fomentar dependencia de los profesionales.

### III. CONCLUSION

El deber de promover el acceso a la legalidad a veces puede implicar un deber de prestar servicios legales bajo un modelo de cliente individual. Sin embargo, si hubiere una responsabilidad de prestar acceso a la legalidad de la manera más efectiva, en algunos otros casos puede implicar el deber de prestar el acceso de alguna forma alternativa. En muchos casos, uno puede llegar a tener una obligación de *no* prestar servicios legales –al menos no de la manera prevista en el Canon 2 de “proporcionar asesoría legal.”

Esto nos lleva de nuevo a la cuestión de la responsabilidad de la profesión. ¿Definirá la profesión de abogados su responsabilidad en términos generales de modo tal que abarque el desarrollo de todas las vías hacia la legalidad, o limitará su responsabilidad a la prestación de servicios legales en sentido estricto? ¿Tomará como su responsabilidad la prestación de acceso a la legalidad a través de diversos medios, o sólo por medio de su propio producto especial, el asesoramiento jurídico y la representación individual? Aquí es difícil separar a la prescripción de la predicción, dado que uno sólo puede adivinar frente a estas tendencias.

En la visión más amplia uno puede encontrar posibilidades interesantes para la diversificación. Obviamente, los abogados podrían contribuir en gran medida al diseño, a la administración y al control de nuevas instituciones (procedimientos de quejas, consejos de mediación, oficinas de denuncias) y servir como impulsores-asesores-directores de varios tipos de organizaciones de intereses legales específicos. El colegio de abogados es un gran almacén de conocimiento y de criterio experto sobre cómo pueden garantizarse los remedios legales y la participación de manera efectiva. Es probable que los innovadores y los emprendedores que desarrollen y difundan estos nuevos mecanismos surjan de las filas de los abogados.

---

<sup>30</sup> *N.Y. Times*, 22 de abril, 1973, § 1, p. 39, col. 1, cf. *Capelletti, Governmental and Private Advocates for the Public Interest in Civil Litigation: A Comparative Study*, 73 MICH. L. REV. 793 (1975) (examinando los medios a través de los cuales se representa a los intereses públicos en los procedimientos civiles).

Por el momento, me sumo a Raymond Marks<sup>31</sup> a la espera de que la contribución de la profesión sea distributiva en vez de colectiva. No le daría mucha importancia con la esperanza de que un grupo tan diverso y compuesto como el de los profesionales Norteamericanos del derecho haga un esfuerzo colectivo con el fin de proporcionar legalidad, o incluso servicios legales para el caso. Sin embargo, cabría esperar que las barreras impuestas a la prestación de servicios legales por la profesión caigan frente a la competencia de otras formas de garantizar el acceso. Raymond Marks sugiere como alternativa el concepto de un deber individual, pero restan preguntas cruciales frente a la profesión en su conjunto. Por ejemplo, cuánto permitirá o alentará el desarrollo de un segmento que se ocupe de estas otras formas de prestar legalidad dentro de sí misma –una decisión que al largo plazo puede afectar la forma y la extensión de la profesión.

Uno podría imaginar un emprendimiento colectivo de la profesión para promover este desarrollo. Uno incluso podría imaginarse un papel más modesto y pasivo de la profesión, que permitiera y alentara una actividad emprendedora como esa, llevada a cabo por un grupo de innovadores dentro de la profesión. En el primer escenario, la profesión aceptaría e implementaría colectivamente una visión amplia sobre el acceso a la legalidad. Quizás algún día lo haga, pero creo que en el corto plazo su papel será más restrictivo. Una autorización general para el desarrollo innovador y una abstención de la aplicación de restricciones represivas puede contribuir a este fin. No será poca cosa; se puede esperar resistencia porque estos nuevos mecanismos claramente son sustitutos de los servicios de los abogados (o al menos los consumen de formas muy diferentes).

No creo que este avance no pueda llevarse a cabo. Los abogados en Estados Unidos no son un gremio disciplinado y muy unido de defensores de tribunales que proporcionan una gama de servicios estrecha a clientes de quienes se mantienen apartados. De lo contrario, la profesión no sería capaz de hacer lugar al tipo de actividad aquí mencionada. Sin embargo, esa no es una descripción de la profesión legal en los Estados Unidos, la cual se caracteriza por su naturaleza diversa y proteica, por su voluntad de emprender nuevas tareas, de operar en un amplio grupo de entornos institucionales, de participar en una división de trabajo intensa, y de formar alianzas duraderas con sus clientes. Precisamente, dado que la profesión ofrece, si no es en la teoría en la práctica, más libertad para identificarse con los clientes y sus causas, y un sentido menos restrictivo de los límites de la actividad profesional, ésta se encuentra más dispuesta –o al menos más capaz– a ofrecer una noción más amplia de la responsabilidad profesional. ¡Esta responsabilidad puede incluso comprender un deber de no prestar servicios legales cuando existieran vías más efectivas hacia la legalidad!

---

<sup>31</sup> Marks, *A Lawyer's Duty To Take All Corners, and Many Who Do Not Come*, 30 U. MIAMI L. REV. 915 (1976).