

JÓVENES ABOGADOS: INSERCIÓN LABORAL Y EXPECTATIVAS

SEGUNDA PARTE

NANCY CARDINAUX
MANUELA G. GONZÁLEZ

VIII. FORMAS DE ACCESO AL TRABAJO.

Del total de profesionales entrevistados, sólo el 28% posee estudio propio y el mismo constituye su fuente principal de ingreso; de los cuales siete son de sexo masculino y tres de sexo femenino.

Quienes han logrado abrir su estudio propio y pueden solventar los gastos y vivir del ejercicio libre de la profesión, lo manifiestan con satisfacción:

–"Abrí mi estudio"

–"Porque cuando vos te recibís salís de la facultad y te crees que sos Dios, no me olvido, porque yo me creía el omnipotente total, soy abogado, ese fue el primer choque con la realidad en la que no sos nada, me sentí mal, por decir, pucha yo estudié seis años y tengo un título y estoy haciendo una cola igual que un lava-copas"

–"Eso fue en febrero o marzo ponele y ya en junio tenía el estudio"

–"Empecé a moverme y justo tuve suerte que agarré dos o tres cositas y me di cuenta que necesitaba un espacio físico, empecé a buscar amigos, o gente conocida, abogados, y bárbaro"

–"Y tenía que tener un lugar y con mi último compañero de estudios que cuando estás estudiando compartís todos los sueños, entonces fui a proponerle, le gustó, apareció esto y acá estamos de corsarios..."

Una de las causas principales de la "crisis de las profesiones" en general se debe a las diferencias entre el "ideal profesional" producto del imaginario que el profesional construye durante su socialización profesional al internalizar y objetivizar "modelos e ideales", y la

realidad del trabajo efectivo en el mercado que tiene otra dinámica, tal como lo afirmáramos en otra parte del trabajo.

IX. PERCEPCIÓN DE LA RELACIÓN EXISTENTE ENTRE RELACIONES INFORMALES Y EMPLEABILIDAD.

Si bien la capacitación obtenida en el grado, en los posgrados y los conocimientos de idiomas e informática son valorados en general por los entrevistados, resulta relevante la gran importancia que otorgan a las relaciones informales a la hora de ubicarse en el mercado laboral.

La mayoría de la muestra privilegia las relaciones informales por sobre la capacitación formal. Pareciera que la obtención del título universitario se presenta como el único requisito indispensable, sin otorgársele demasiada importancia al promedio, a los posgrados y a otros conocimientos; una vez obtenido el título, las relaciones informales cobran preponderancia por sobre cualesquiera otras capacidades objetivas.

Esta percepción es generalmente evaluada por los egresados de derecho como una condición negativa de nuestro medio social. Adjetivos como "lamentable" o "desgraciada" suelen aparecer para calificar esta situación que en algunas ocasiones resulta benéfica y en otras perjudicial para los entrevistados. En este sentido, algunos de ellos reconocen que, si bien han obtenido el trabajo que poseen a través de relaciones informales, la

falta de "contactos" en otras áreas, les impide obtener un empleo que les resultaría más satisfactorio. Así, no es extraño encontrar en el texto de una misma entrevista, a un egresado reconociendo que ha tenido mucha suerte porque no debió buscar trabajo sino que le fue brindado por familiares o amigos, y más tarde lamentando no poder presentarse para obtener un trabajo en un ámbito en el que carece de parecidas relaciones informales. Los sentimientos de "privación relativa" y "satisfacción relativa" fluctúan según el sector con el que comparan su situación.

La percepción que acabamos de indicar, bien podría ser producto de un discurso extendido que no tuviera correlato con la experiencia de nuestros entrevistados. Ello no es así, ya que en los discursos sobre la forma en que accedieron a su trabajo, aparece con claridad la influencia de las relaciones informales. En la mayoría de los casos, dicha influencia se expresa sin recato, mientras que en algunas pocas ocasiones el reconocimiento de este hecho se manifiesta off the record o de modo implícito. A modo de ejemplo, transcribimos algunos testimonios:

–"Yo te voy a decir la verdad, yo trabajé cinco años con una persona que tiene un cargo político, y le comento... me quedo a vivir acá... no sé que hacer, es como si fuera mi abuelo. Levantó el teléfono y llamó"...

–"Bueno yo ahora estoy como abogado en la Municipalidad de..."

–"...En Asesoría, entré al año que me recibí por una conexión política"

–"Durante el cursado de la carrera trabajaba de pintor, albañil, portero... Cuando me recibí..., yo era amigo de ... y del hijo de... , vine al estudio a trabajar y quedamos asociados"

–"A cada trabajo que tuve accedí porque conocía gente"

–"Yo siempre tuve trabajo, continuo, no he tenido épocas de desempleo, mínimo, no más de dos semanas entre un trabajo y otro, pero no la desesperación. En este

último se me dio rápido también, me tomé las vacaciones y cuando volví resolví esa cuestión, tuve un par de entrevistas con el senador y después me llamaron y empecé. También acá fueron importantes los contactos y relaciones"

–"El laburo vino por un profesor del posgrado que tenía una consultora"

–"Accedí a la escribanía por mi mamá, para conseguir un trabajo lo que sirven son las relaciones"

–"Yo tengo 50 años y estoy trabajando desde los 15 años en..., empecé con un práctico contable, con un tío mío"

Obviamente hay que distinguir distintos grados dentro de esas relaciones informales. Los entrevistados entienden el término "relaciones informales" en sentido amplio: amigos, compañeros, conocidos e incluso docentes con los que traban algún tipo de relación fuera del ámbito académico, o que les descubren alguna "condición de adaptabilidad" que ellos consideran importante en el campo laboral.

Aquí nos centramos en las relaciones primarias (básicamente de parentesco y amistad). En algunas entrevistas, los intermediarios a través de cuya recomendación se consigue empleo son profesores de la carrera de grado o de posgrado –incluso en un caso un profesor se convierte en empleador–. La diferencia entre esto último y lo manifestado en el párrafo anterior no es poca, debido a que aquí es posible que la base de la selección esté asentada sobre la percepción de mejor capacitación del alumno. De todos modos, hay que acotar que no es infrecuente que los posgrados sean vistos como una suerte de escenario en el cual se pueden establecer relaciones que más tarde redundarán en un mayor ingreso o un mejor posicionamiento dentro del mercado laboral.

Quienes ejercen la profesión en forma independiente, suelen hacer referencia a la importancia de las relaciones informales, pero en otro contexto: el de la captación de clientes. Este es un punto que hemos distinguido de la situaciones anteriores, ya que no guarda dema-

siada relevancia para nuestro trabajo. Es bien sabido que los clientes suelen llegar a través de recomendaciones (las llamadas "cadenas" de clientes son bien conocidas), las que se deben muchas veces no a relaciones informales puras, sino al conocimiento del buen desempeño del profesional. Como vemos aquí, las relaciones informales no suelen presentarse como la única vía de acceso a un trabajo o a un cliente, sino que suelen venir acompañadas del reconocimiento de capacidades y aptitudes. Discriminarlas analíticamente para llegar a saber cuáles son más importantes, suele ser sumamente dificultoso.

No es tan difícil hacerlo en nuestro caso debido a que, con egresados tan recientes, el desempeño o la experiencia laboral suelen ser muy limitados. Aquí se puede ver tal vez por eso de manera más acentuada el predominio de las relaciones informales sobre las formales a la hora de ubicarse en el mercado laboral.

A continuación citamos frases extraídas de distintas entrevistas sobre la relación existente entre relaciones informales y empleabilidad. Tomamos sólo una frase de cada entrevista. La pregunta de base fue:

"¿Cree Ud. que existe relación entre las relaciones personales y la posibilidad de conseguir empleo?"

VARONES.

–"Demasiada. Muchísima influencia. Creo que hay casi una sola forma de conseguir empleo y es precisamente esa, las relaciones. No creo demasiado en las otras formas, es por experiencia".

–"Tienen muchísima influencia. Es todo así, en todos los lados: la palanca".

–"La capacitación no tiene relación con el empleo.... Hacer un posgrado o tener un buen promedio no son lo importante para conseguir trabajo".

–"Es indudable. Lamentablemente, el sistema funciona así. Es más fácil conseguir empleo en la Administración

Pública si tenés relaciones... A nivel privado no influyen. Quizás donde puedan influir es para entrar en un estudio, pero por lo que yo sé no se puede entrar por acomodo a... (nombra dos conocidas empresas privadas)".

–"Yo entré (a trabajar) por amigos. Y la forma es esa. No hay otra".

–"El trabajo acá me costó mucho conseguirlo, y no tiene que ver mucho con la aptitud que adquiriste en la Universidad, si eras buen o mal alumno. Yo me mataba dando buenos exámenes y tengo un buen promedio, pero eso no influye para que vos entres acá. Influyen otros elementos que desdibujan un poco el sentido, porque vos tenés que conocer a alguien. Aparte es mucho más difícil para las personas de afuera de La Plata. La gente de acá por ahí tiene más contactos".

–"Para conseguir un trabajo, lo que sirven son las relaciones".

–"Desgraciadamente, hoy no se privilegia la idoneidad, sino que pesan mucho más las relaciones".

–"Acá, en todo, en todo, sos por quien te manda o quien firma. Incluso yo lo sufro a diario. Mi papá no es abogado. En mi familia soy el primer abogado, y yo no sé, yo me mato, me mato, y vos ves compañeros de la Facultad que tuvieron la suerte, tienen el padre abogado, y ya están en el estudio".

–"Conté con la gran ventaja de que mi padre también es abogado, y tiene el estudio hace unos cuantos años, formado con un grupo de personas. Fue prácticamente un paso entre la Facultad y el estudio. Por suerte, no tuve que buscar trabajo".

–"Yo era amigo de...(nombre del dueño principal del estudio al que está asociado) y de su hijo, así que vine al estudio a trabajar y quedé como asociado. En la profesión también son importantes las relaciones, porque a veces ejecutás a un tipo, lo hacés pelota, y después ese mismo te viene a buscar porque quiere hacer pelota a otra persona".

–"Tener contactos siempre te sirve. Así pasa que el día de mañana te mandan un cliente, y ese a otro...".

–“Yo a este trabajo lo conseguí porque tenía ya un contacto previo. Es difícil hoy por hoy acceder a un trabajo si no tenés alguna persona que te contacte, que tenga relaciones en el ámbito donde querés empezar a trabajar”.

MUJERES.

–“Son determinantes, y la prueba está: un año buscando (trabajo), y lo que conseguí no es por mi curriculum, que no es malo. Lo conseguí porque alguien conocía a alguien que me conocía a mí”.

–“Yo, por lo que conozco, tienen influencia. Y mucha influencia. Lo vemos en todos lados. Lo vemos en (empleos) públicos y en privados”.

–“Es lo más importante”.

–“Seguro, lamentablemente eso es así (las relaciones informales tienen mucha influencia sobre la empleabilidad). Vos sos amiga de alguien, y... yo creo que es lamentable, pero tiene más influencia eso que la capacitación”.

–“Es fundamental. El que la tiene (a la red de contactos), la usa, y generalmente consigue empleo. Creo que se consiguen más empleos por palanca que por capacitación”.

–“Es prioridad uno. La palanca lo fue siempre. Por ahí ahora se sabe más, pero antes vos trabajabas donde trabajaban tus viejos. Lo que pasa es que ahora de repente se acomoda a cualquiera. Antes por ahí se tenía en cuenta el acomodo y que seas un poco capaz”.

–“Fueron importantes los contactos y las relaciones (para conseguir todos sus trabajos)”.

–“A cada trabajo que tuve accedí porque conocía gente. En todos lados, aún en empleos privados. Yo en primer lugar (de importancia) pondría a los contactos, conocer gente. Por más que vos tengas diez posgrados, si no conoces a nadie, fuiste. Si hay un concurso, vos te preparas, estudias, estudias, pero en definitiva los laburos los conseguís por relaciones. Yo no conseguí nunca un laburo por curriculum o por puntaje o por examen. Eso no importa”.

–“A mí, para entrar (a trabajar) no me sirvió el título, ni saber inglés, ni informática. Por ahí todo eso me sirvió después para trabajar, pero lo fundamental es que me hicieron entrar. Es decir que entré por contacto. Yo creo que inglés, un posgrado, te ayudan, pero no vas a entrar a trabajar si no tenés conocimientos, pero tenés que tener un contacto”.

–“Creo que hay una relación directa entre capacitación y empleabilidad”. Sin embargo matiza dicha relación, reconociendo que “obviamente, también depende de tus relaciones personales”.

–“En lo privado, no sé si influyen tanto los contactos. En el Estado, sí, y mucho”.

–“A veces influye la capacitación. Pero por ahí también influyen las relaciones que tengas”.

–“Trabajé en empresas privadas en la Capital, y sé que los empleados de las empresas privadas están muy capacitados. En lo público, valen más las relaciones”.

–“Para tener empleo en relación de dependencia dentro del Estado, ya sea municipal, provincial o nacional, hay que tener quien te banque. En el sector privado, por ahí tenés más chances si te preparas más. Aunque ahí lo más importante es ser joven, muy joven. Pero más allá de la capacitación, yo creo que lo que se busca es una mentalidad muy competitiva, pero competitiva en el mal sentido de pisarle la cabeza al otro”.

–“Creo que lo más importante es la capacitación y, sobre todo, el esfuerzo”.

–“Yo creo que hoy en día lo más importante son las relaciones. Lamentablemente. A mí me gustaría acceder a un puesto por mi capacidad, no porque me ubiquen, pero... hoy en día la gran mayoría accede por contactos”.

–“Las relaciones informales son fundamentales, porque una cosa te lleva a la otra y la otra a la otra...”.

–“Las relaciones son todo, todo”.

No se perciben marcadas diferencias entre el discurso de los varones y el de las mujeres sobre este punto. Hay que remarcar, sin embargo, que sólo una mujer consideró más importante la capacitación formal que las relacio-

nes informales con respecto a la empleabilidad. Se trata de una egresada de derecho que no trabaja porque dice preferir capacitarse primero –está cursando un posgrado–, para luego buscar empleo.

A continuación, discriminaremos los casos en que se accedió al trabajo a través de relaciones informales. Tomaremos como base para ordenar los casos el género y el tipo de trabajo.

VARONES.

Ejerce la abogacía por cuenta propia (solo o asociado): 6 (seis).

Tres están asociados al estudio jurídico de un pariente en primer o segundo grado. Los restantes tres, se instalaron por cuenta propia (uno de los cuales lo hizo con ex-compañeros de la Facultad). Uno de estos últimos tres se instaló en una oficina que le prestan sus familiares.

Ejerce la abogacía en relación de dependencia en estudio jurídico: 1 (uno).

Entró a trabajar en el estudio debido a que existe una relación de amistad entre él y el titular del estudio jurídico.

Trabaja en la Administración Pública como abogado: 1 (uno).

Ingresó por concurso.

Trabaja en la Administración Pública no como abogado: 2 (dos).

Uno de ellos dice haber ingresado "por conocidos", mientras que el otro reconoce que cierta "gente conocida" por él, lo ayudó a ingresar.

Funcionario del Poder Judicial: 1 (uno).

Reconoce la influencia de profesores y, presumiblemente, de políticos para ingresar al Poder Judicial. No obstante, para acceder a su cargo debió ganar un concurso.

Empleado del Poder Judicial: 1 (uno).

Consiguió su trabajo por intermedio de un pariente en primer grado, que es empleado en Tribunales.

Ejerce otra profesión: 4 (cuatro).

El que es escribano, accede a su función a través de un pariente en primer grado, que ejerce la misma función.

El contador ejerce su profesión en un estudio contable que fundó un pariente en segundo grado. Los restantes (analista de sistemas y escritor) no reconocen influencia de relaciones informales en sus actuales ocupaciones.

Actividad política: 1 (uno).

No contesta.

No trabaja: no se registró ningún caso.

MUJERES.

Ejerce la abogacía por cuenta propia (sola o asociada): 1 (una).

Es asociada a un estudio en el que trabajan "familiares y amigos".

Ejerce la abogacía en relación de dependencia en estudio jurídico: 3 (tres).

Una de ellas trabaja en el estudio de un pariente en primer grado. Otra consiguió el trabajo a través de una amiga, que conocía al titular del estudio que necesitaba incorporar un profesional. La última ingresa al estudio a través de relaciones informales preexistentes entre su familia y el titular del estudio.

Trabaja en la Administración Pública como abogada: 5 (cinco).

Cuatro de ellas reconocen que ingresaron al empleo público a través de contactos informales. Dos de ellas ingresan como abogadas a la Administración Pública, y las otras dos en jerarquías inferiores desde las cuales fueron ascendiendo.

Una de las entrevistadas accedió como empleada no abogada por medio de una formalización de las relaciones informales; la Institución en la que trabaja hoy como abogada tenía un programa especial para el ingreso de hijos de empleados.

Otra de las entrevistadas accedió al empleo público directamente como abogada, y a través de un amigo de la familia que tenía "contactos políticos".

La entrevistada que no reconoce relaciones informales en su ingreso a la Administración Pública nada dice con respecto a la forma en que accedió a su empleo.

Trabaja en la Administración Pública no como abogada: 3 (tres).

Dos de ellas ingresaron a la Administración Pública por intermedio de relaciones informales de parentesco o amistad. La tercera no contesta a las preguntas que se le formulan con respecto a este punto.

Funcionaria del Poder Judicial: no se registró ningún caso.

Empleada del Poder Judicial: 2 (dos).

Una de ellas no reconoce en su caso influencia de relaciones informales y obtención del empleo. La otra ingresó al Poder Judicial como meritoria a través de un profesor de la carrera de grado.

Ejerce otra profesión: 2 (dos).

Ambas son escribanas. Una de ellas está adscripta a la Escribanía de un familiar en primer grado. La otra obtuvo el cargo a través de un concurso.

Actividad política: no se registró ningún caso.

No trabaja: 2 (dos).

Una de ellas prefiere capacitarse adecuadamente antes de buscar trabajo. La otra no ha tenido demasiado tiempo de buscar aún, pero reconoce que ha tenido ofertas de gente que conoce, y está esperando que la llamen.

X. TRABAJO PROFESIONAL IDEAL.

En este contexto definimos "trabajo profesional ideal" a aquel que está conformado por el imaginario construido con lo que proyectamos de la profesión, valiéndonos de conocimientos sobre contenidos, valores, ideales, prejuicios y en general pautas culturales internalizadas y objetivadas durante el proceso de socialización primaria y secundaria.

Por lo cual esa construcción nunca nos abandona aún

en el pleno ejercicio profesional porque permanentemente confrontamos lo que efectivamente hacemos y somos en la profesión con lo que nos propusimos hacer y ser con ella redefiniendo el ideal a través de los obstáculos y nuevas posibilidades que la realidad del mercado laboral nos impone como limitaciones.

Sin embargo, la diferencia entre "trabajo profesional ideal" y "trabajo profesional real", radica centralmente entre lo que programamos y el desempeño real concreto, pero en una relación dialéctica, de permanentes redefiniciones a medida que el trabajo profesional real se va concretizando.

En el delicado proceso de construcción del modelo ocupacional, no sólo inciden los grupos primarios como la familia, el grupo de amigos, sino también los docentes, los modelos que se visualizan a través de los medios masivos de comunicación todos ellos influyen sobre la elección de la carrera y la delimitación del ideal de trabajo profesional posterior.

Ni uno ni otro se mantienen constantes durante el período de formación profesional, hemos detectado que quienes eligen la carrera de "abogado", generalmente están orientados por valores sociales positivos: "más justicia", "igualdad social", "respeto por los derechos humanos", "una forma de ganarse la vida haciendo algo por los demás", pero a lo largo de los casi 8 años promedio que tardan en concluir sus estudios se observan modificaciones con respecto a la percepción y valoración de "haceres" y "saberes" ideales.

Con respecto al trabajo profesional ideal; pocos se pronuncian por trabajar pocas horas: "El trabajo ideal sería: trabajar poco, vivir bien, disfrutar la vida". Priorizan la remuneración y la estabilidad.

La Universidad a través de la Facultad va introduciendo conocimientos específicos, datos, informaciones, apreciaciones de docentes y autoridades que van modificando el imaginario; a ello también contribuye el trabajo durante el transcurso de la carrera ya sea en conexión o no con la futura profesión (23 de los 35 profesionales

entrevistados manifestaron trabajar mientras realizaban sus estudios profesionales).

Al finalizar la carrera, se perfila con mayor nitidez en el joven profesional la "presión social" y personal sobre qué hacer con el título profesional y sobre todo responder a los diferentes grupos primarios y secundarios que conforman su estrato social sobre su efectiva inserción laboral para no crear "dudas" sobre el máximo valor de la sociedad: "el éxito profesional sólo se logra con la efectiva inserción laboral". Es así como uno de los entrevistados decía "el tema de la estabilidad... es importante.. eso más que nada ahora".

También aparece el tema de la soledad ante la búsqueda laboral: "... patear Buenos Aires, en pleno febrero" (con el mismo traje que rindió en el invierno); decía uno de los entrevistados, otro aludía a "dejar el curriculum junto a una pila enorme" con la duda de que alguien alguna vez lo mirara. Algunos, un poco más ingeniosos, utilizaban las últimas herramientas tecnológicas en la búsqueda: "a través de Internet mandé curriculum a las principales empresas"; pero la mayoría, duda que la solución sea lanzarse solos al mercado, sin ninguna relación informal que los avale, con el objetivo de acceder al primer empleo profesional.

Frente a la pregunta **¿Cuál sería su situación laboral ideal?**, percibimos un alto grado de conformidad con la situación laboral que tienen en la actualidad. A continuación transcribimos algunas frases extraídas de distintas entrevistas:

- *"Mi situación laboral ideal?... No sé, estoy bien así"*
- *"Mi situación laboral ideal, sería, vivir de lo que estoy viviendo que es para lo que más apto me siento"*
- *"Como situación ideal laboral, me parece esta misma con una mayor seguridad económica"*
- *"Estoy mejorando en los casos y a la vez también hay más responsabilidad, mi ideal es eso, apunto a conseguir una situación más consolidada"*
- *"Ser gerente en una empresa y tener gente a mi cargo, porque me parece que tengo capacidad organizativa. El*

desafío, por ejemplo una empresa a punto de fundirse, tipo ("Lee lacoca"), como hizo con la Chrysler, que no cobró sueldo hasta que no dieron ganancias"

- *"Ideal sería en una empresa en relación de dependencia"*

- *"Ideal sería el Poder Judicial"*

- *"Más tranquilo y bien remunerado"*

En este conjunto de respuestas aparece claramente el tema recurrente de la estabilidad laboral. Sin embargo, no pudimos detectar con respecto al imaginario ideal profesional repuestas que apunten a anhelar un trabajo: creativo, solidario tal cual expresa tan claramente Julio César Cueto Rúa en su trabajo "El buen abogado litigante".

- *"Yo creo que la ideal es trabajar en privado, pero el sueldo fijo lo necesitás para cuando no te entra un peso"*

- *"Tener un estudio con un compañero"*

- *"Cobrar y mantener la amistad, es una cuestión de ética". "Aunque en general veo que los abogados de La Plata, tienen mucha más ética que en donde estoy viviendo". La cuestión ética sólo aparece ligada al respeto por las relaciones informales pero no como desarrollo de conductas profesionales éticas y solidarias tendientes a servir a la sociedad en su conjunto.*

XI. EXPECTATIVAS Y SITUACIÓN LABORAL IDEAL.

Una primera afirmación a realizar es que a mayor salario percibido por el trabajo realizado existe inversamente menor satisfacción por la tarea realizada. Así surge de las respuestas de algunos encuestados, que reuniendo salarios superiores a los \$ 1.500 manifiestan no estar conformes con el trabajo que realizan o están becados percibiendo una suma superior a los \$ 1000 y afirman, por ejemplo:

- *"Yo esperaba que tuviese mejor nivel"*

- *"La beca no cumple mis expectativas"*

- *"Con una carga horaria de ésta naturaleza mínimo, la*

metodología, yo la hubiese organizado de otra manera".

Asimismo, pudimos observar una gran homogeneidad en las respuestas de las personas de género masculino (quienes constituyen el 49% de los entrevistados), con respecto a los temas que les preocupa: tener sueldo fijo, vivir de la profesión y poseer estudio propio. Donde el primer ítem: "tener sueldo fijo" parecería contradictorio, con respecto sobre todo al último "tener estudio propio"; pues el ejercicio libre de la profesión justamente impone una variabilidad mensual importante.

Quienes se encuentran con pocos años de recibidos y no han logrado "vivir de la profesión" justifican la situación por la que atraviesan de diferentes formas. A continuación transcribimos a modo de ejemplo algunas afirmaciones:

- "No trabajo por dinero y creo que eso es determinante en el ejercicio".

- "Por ahora quiero capacitarme, aprender, ser buen abogado".

- "Recurren a mí, creo que por barato, pero no estoy contento con la remuneración, por falta en el manejo de los honorarios".

- "Cuando terminé la carrera mandé dos cartas a empresas multinacionales (Coca Cola y Multimedias) pedían jóvenes profesionales. La idea era ir a las entrevistas para ver, como para probarme a ver si estaba "a la altura de" "; ...no me llamaron; fue mejor porque me llamaban para trabajar y no hubiese querido seguir, podría haber quedado en la base de datos de esa empresa y hubiese quedado con una mala imagen".

Quien no trabaja actualmente y nunca ha conseguido una "estabilidad laboral", también idealiza la situación laboral; no sólo en el aspecto de realización de "saberes", sino también en cuanto a dedicación horaria y retribución:

- "Me gustaría trabajar en una institución internacional que trabaje en el tema de la Integración o de relaciones entre países. Podría trabajar tranquilamente 8 Hs. y ga-

nar de \$ 1.500 a \$ 2.500"

Llama la atención el grado de conformidad demostrado por los profesionales entrevistados por la situación laboral que poseen; sobre todo cuando las retribuciones que perciben oscilan en algunos casos entre \$ 400 y \$ 600, sueldo que es considerado como bajo para un profesional.

El promedio mensual de ingresos resultó \$ 1.050, pero debemos aclarar que en muchos casos se mostraron reticentes a contestar sobre retribución y sobre todo los que viven de la "profesión libre". El 63% de los entrevistados informó sobre su sueldo mensual; el resto no lo hizo.

- "Estoy muy contento con el trabajo, lo disfruto, me gusta lo reniego todos los días, pero le pongo mucho esfuerzo y lo disfruto."

- "¿Con la remuneración?: Va en las ansias de cada uno. Si me comparo con otra gente, tengo mi casa en..., no me privo de nada, me puedo hacer un viaje a fin de año. No me puedo quejar, pero ojo, no es porque yo gane fortunas o me vaya bárbaro sino que los dos ganamos bien, y el esfuerzo es de los dos, somos bastantes austeros".

- "Tal vez no es directamente proporcional el esfuerzo que yo le pongo al trabajo con lo que gano, de eso estoy convencido, también estoy consciente que hace tres años que estoy recibido, no me quejo".

Reseñaremos a continuación la situación de aquellos entrevistados que, habiendo obtenido el título habilitante, deciden vivir de otra profesión. Ellos constituyen un 9% de la muestra. En algunos casos la profesión de la que viven fue obtenida con anterioridad a los estudios jurídicos, mientras que en otros es fruto de una vocación surgida durante el cursado de la carrera. Así lo revelan los siguientes testimonios:

- "Yo soy contador Público, abogado y escribano, pero no puedo ejercer las tres carreras, tengo que optar por una, y lógicamente opté por aquella que me permitió caminar profesionalmente y por la cual me conocen".

–"Porque no te olvides que yo hago dos laburos: escribo y salgo a vender"... "Bueno, yo me recibí, trabajé dos años, después dejé y ahora vendo libros en la calle. Libros que yo escribo"... "Yo trabajo entre las 11 y 13 hs. y entre las 18 y 2 hs. porque vendo mucho en los bares a la noche. A veces, cuando voy a vender a la Facultad voy a las 8 de la mañana hasta las 16, y de ahí voy un rato a la calle, y después empiezo a recorrer los bares, y vuelvo a mi casa a las 2 de la mañana, así que estoy desde las 8 de la mañana hasta las 2 de la mañana. Depende del día, pero el promedio es de 8 horas. Tiempo de ocio no tengo."

–"En cuanto a satisfacción con mi tarea, yo le pondría 9 puntos, y soy quejoso, soy exigente conmigo mismo. Cuando hice de abogado le hubiera puesto 4, por suerte tuve los huevos suficientes para decir esto no es para mí"

XII. LA PROFESIÓN COMO NEGOCIO.

Uno de los capítulos que integra este trabajo se ha ocupado extensamente de los abogados que se dedican profesionalmente a los negocios, realizando entrevistas a informantes claves y analizando no ya al abogado ejerciendo su profesión en forma liberal sino la profesión jurídica en relación de dependencia, en forma de asesoramiento a empresas o el ejercicio de la profesión en estudios organizados burocráticamente, por lo cual aquí sólo analizaremos las respuestas efectuadas por los jóvenes profesionales que accedieron a las entrevistas. La elección de una profesión liberal como actividad se nutre de una fuerte atracción hacia el hacer profesional, unida a la voluntad de autoafirmarse, material y espiritualmente, como forma de lograr la trascendencia social a través de su ejercicio y también como manera de huir del anonimato del trabajo masivo e indiferenciado.

El amor al trabajo específico que se desprende de la

formación, la autoafirmación que conlleva, el desafío, la responsabilidad técnica, moral y social; el éxito pecuniario, el prestigio y reconocimiento público del propio valer son elementos que se desprenden de la vocación inicial y se confunden de muy diversas maneras, teniendo que ver su aspecto final con la personalidad de cada individuo.

Dos formas de ejercicio profesional surgen nítidamente, lo que no significa ignorar los matices que en la realidad concreta diluyen las aproximaciones teóricas, quienes enfatizan el valor del desafío, del riesgo y el éxito pecuniario y social, acuñando una mentalidad de cálculo, inversión y ganancia que podríamos denominar como profesión-negocio, y que se expresan en las entrevistas de ésta forma:

–"el abogado de acá invierte mucho en la profesión, y así está bien, es tu fuente de trabajo, y de ingresos, vas a vivir, vivís en forma inmediata, y vos fijate que es un negocio donde vos estás abriendo la ventana, y te fijas en otro momento qué podés hacer y que podés avivarte para agrandar tu negocio, y cuando este negocio no va más, hacer otra idea para seguir en el tema, porque sino te morís de hambre"

Y los otros que enfatizan en la responsabilidad personal y social y el afán de trascendencia, acuñando una profesión-apostolado.

Sin embargo, creemos que hoy predomina la profesión-trabajo especializado, la subsistencia, el ganarse la vida. El título es una condición para conseguir el trabajo, como se desprende de lo manifestado mayoritariamente por los entrevistados, pero no se garantiza con el título la obtención de trabajos altamente diferenciados y el temor de no conseguir la "estabilidad laboral" ronda todas las afirmaciones.

De allí que muchos de los profesionales no hablan de honorarios sino de sueldos o salarios cuando se refieren a la remuneración. El profesional busca la aparente seguridad que le brinda el trabajo en relación de dependencia: con sueldo fijo (aunque sea bajo \$400 o

\$600), horario y patrón único (en última instancia el Estado, mejor una Empresa privada). Son pocos los profesionales que viven exclusivamente del ejercicio libre de sus profesiones. Sólo diez profesionales manifestaron vivir del ejercicio libre de la profesión de los cuales siete son de sexo masculino.

Encontramos generalmente un exacerbado deseo de adecuación al Mercado Laboral y al cumplimiento del éxito económico y, poca referencia a la Etica en la competencia laboral.

XIII. IMPORTANCIA DEL POSGRADO EN RELACIÓN A LA EMPLEABILIDAD.

En general los jóvenes profesionales entrevistados afirman la importancia que tiene la realización de un posgrado para la inserción laboral. Consultados si efectivamente habían realizado algún posgrado nos encontramos que sólo el 6% terminó un posgrado, el 40% tiene un posgrado en curso, el 11% comenzó un posgrado y lo abandonó no manifestando interés por ahora en retomarlo y el 43% de los entrevistados no realizó ni tiene proyectado realizar un posgrado.

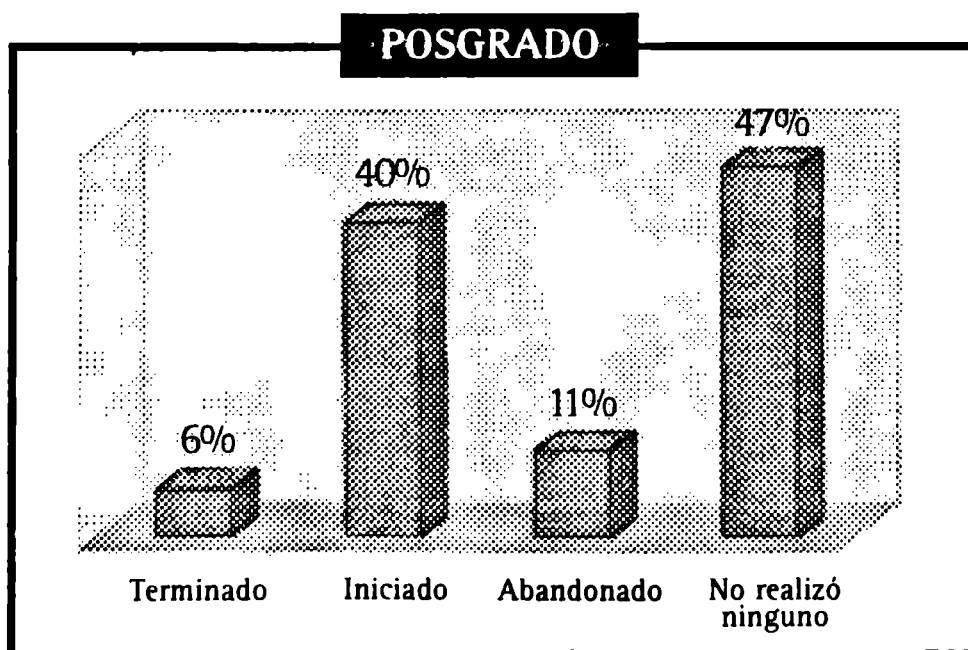


Gráfico 1

Es así que nos encontramos con una coincidencia casi

unánime en cuanto a visualizar a los posgrados como proveedores de conocimientos especializados, imprescindibles en el mundo de hoy, así lo manifiesta uno de los entrevistados:

–“...Es importante porque el mundo tiende a eso... a la especialización..”

Sin embargo, cuando analizamos los datos vemos que esta generalizada valoración positiva de la relación entre posgrado y empleabilidad no guarda relación con la efectiva concreción del posgrado, pues un número muy bajo ha concluido un posgrado.

Esto nos lleva a adherir a la opinión vertida en otro capítulo de este trabajo en el que se analizan exhaustivamente las respuestas efectuadas sobre posgrado. En dicho capítulo se afirma que no se observa un análisis demasiado minucioso en cuanto a dicha “especialización” y su efectiva demanda por parte del mercado, pareciendo asumir las opiniones consignadas la forma de preconcepto.

También se observa una fuerte tendencia a opinar sobre la relación directa entre realizar un posgrado en alguna Universidad de Capital Federal y conseguir a raíz de ello la salida laboral, pero en ningún caso hay referencias concretas sobre que ello efectivamente haya sucedido.

En todos los casos se encuentran aspectos positivos en cuanto a la importancia de realizar un posgrado: sobre todo por la experiencia del trabajo en equipo, de compartir, de camaradería, que acá en la facultad no se logra:

–“En el posgrado me pasó, estuve cursando dos años con la misma gente, y esos lazos se crean”.

y por otro lado un reclamo de quienes realizan posgrado en el sentido que los mismos deberían proporcionar efectiva salida laboral:

–“teóricamente, la idea que nos plantearon en la primera entrevista era ingresar al posgrado y al cabo del mismo ibas a tener alguna perspectiva laboral concreta... que te permita amortizar la inversión”.

XIV. A MODO DE CONCLUSIÓN.

Las investigaciones, como la presente, que toman como unidad de análisis al graduado, deben completarse con análisis sistemáticos del ámbito de las "demandas institucionales" del resto de las carreras que desarrolla la Universidad. De esta manera, se podrían planificar cambios globales que tendieran a la reestructuración de las relaciones entre la sociedad y su universidad pública.

No dejan de ser valiosos las innovaciones que cada Facultad emprende en el corto y mediano plazo, tratando de adecuarse a la siempre nueva realidad social, pero se hace indispensable una estrategia de largo plazo que comprenda una planificación holística de toda la Universidad. Hay que acotar aquí que dicho proyecto debe basarse en un diagnóstico lo más certero posible, pero tendrá siempre un componente prospectivo. La incertidumbre reina en todos los aspectos de la vida social, el ritmo de cambio es vertiginoso y exige una permanente adaptación, el riesgo acompaña a todas las decisiones. Es éste el escenario sobre el cual debe montarse una propuesta de Universidad que, teniendo un anclaje social profundo mire y diseñe un futuro en el cual no tendrá un rol pasivo sino bien al contrario será un protagonista que se adelantará a los cambios.

La pérdida de prestigio de nuestras universidades va pareja a la pérdida de prestigio de las instituciones. Las aulas son percibidas como un lugar de paso que permitirá un posicionamiento en la sociedad, no sintiéndose por ende la conducta de sus miembros fuertemente referida por la pertenencia a la casa de estudios. La falta de compromiso que este sentimiento de ajenidad supone se ve luego fortalecida por la percepción de las instituciones como meras constricciones a la acción individual. El estudiante percibe un quiebre entre la sociedad y la Universidad; no se siente parte de un proyecto que lo compromete y le da identidad.

Esta situación hace que muchas veces docentes, egresados y alumnos comprometidos con un proyecto de

Universidad integrado a la sociedad, no encuentren un espacio de participación dentro del ámbito universitario, y se vean expulsados así hacia otros ámbitos. En los testimonios de los egresados muchas veces se percibe un sentimiento de pertenencia a la Facultad, que no puede ser racionalizado por su portador. En otras palabras, se muestran orgullosos de su calidad de ex-alumnos de esta Facultad, pero no encuentran razones de peso que justifique dicho sentir. En tal sentido, vimos que muchas veces las referencias positivas con respecto a su Facultad de origen, sólo pueden ser fundadas en la percepción negativa hacia otras Facultades.

Nuestra obligación más inmediata es revisar los planes de estudio en base a los diagnósticos empíricos, no sólo en sus aspectos de "saberes" y "saber hacer" sino también con respecto a las propuestas pedagógicas y al trabajo transdisciplinario que hoy deben asumir nuestros egresados. Dicha revisión debe tener como norte la integración de saberes, la coordinación de teoría y práctica, la incorporación de nuevas técnicas pedagógicas, la socialización en una ética profesional que conecte al derecho con su ineludible función social.

Los testimonios relevados denotan cierta indiferencia hacia el tan mentado proceso de globalización, que acarrea sustanciales transformaciones en el rol del abogado. Los entrevistados aspiran a ejercer libremente su profesión, acorde a un modelo que según teorías hoy en boga estaría en franca retirada. Probablemente esto sea producto de la transmisión de pautas en desuso, llevada a cabo por los principales agentes socializadores en la carrera de grado: los profesores.

La Universidad debería ofrecer otras alternativas que incluyeran en el proceso de enseñanza-aprendizaje a diferentes operadores jurídicos y no jurídicos. Ellos podrían no estar directamente vinculados al ámbito académico. Para ello sería necesario abrir el agobiante espacio de las aulas universitarias hacia la sociedad. La formación de los futuros abogados requiere una capacitación en la que tendrán que jugar activos papeles

todas las instituciones y colectivos conectados con el ámbito jurídico.

El funcionamiento de los mercados de trabajo a corto y largo plazo, generado por los cambios científicos y tecnológicos que integran el proceso de globalización de la economía mundial, requieren una importante transformación de la estructura productiva y de los mercados laborales. Este cambio ya institucionalizado –en tanto no se vislumbra como el fruto de una crisis, sino como un estado continuo– plantea serios interrogantes a los jóvenes egresados universitarios acerca de su inserción al mercado laboral.

De todo lo que acaba de exponerse, se deduce que las profesiones jurídicas van a ser objeto de una pronta y profunda revisión, vinculada al proceso de reestructuración económica actual. Este terminará por alcanzar al mismo Derecho, que se modelará según las necesidades

correspondientes a las nuevas formas de relaciones jurídicas. Además, la interdependencia será tan fuerte que la activa participación de los profesionales del Derecho en esta reestructuración influirá sobre el propio modelado de este proceso. Tanto la globalización de la economía como las orientaciones políticas que la favorecen, crean oportunidades para el Derecho y los profesionales del Derecho, suponiendo al mismo tiempo un cambio en la lógica de las prácticas jurídicas.

"A pasos de este fin de siglo podemos decir que estamos frente a la desarticulación de un contrato preexistente, pero que aún no se ha terminado de prefigurar el que nos habrá de regir en el futuro", extraído del Documento Base del IV Encuentro Iberoamericano del Tercer Sector, Bs. As., Septiembre 14-16, 1998, pág. 3, elaborado por la Lic. Inés González Bombal investigadora del CEDES. □

El presente trabajo forma parte del Proyecto Profide V "Seguimiento Sistemático de los Egresados", ejecutado bajo la dirección de la profesora Olga Salanueva, la co-dirección de Manuela González, y con el siguiente equipo: Nancy Cardinaux, Marisa Miranda, José Orlor, Alejandro Batista, Carola Bianco y Esteban Rodríguez Alzueta.

Las entrevistas fueron realizadas por los siguientes integrantes del equipo: Nancy Cardinaux, Marisa Miranda, Alejandro Batista, Carola Bianco y José Orlor en base a una guía de entrevistas previamente elaborada por el grupo de trabajo.

NOTAS

"...se denomina socialización... a la inducción amplia y coherente de un individuo en el mundo objetivo de una sociedad o en un sector de él. La socialización primaria es la primera por la que el individuo atraviesa en la niñez; por medio de ella se convierte en miembro de la sociedad. La socialización secundaria es cualquier proceso posterior que induce al individuo ya socializado a nuevos sectores del mundo objetivo de su sociedad", pág. 166. "En la socialización primaria se construye el primer mundo del individuo", pág. 172. "...La socialización secundaria es la internalización de 'submundos' institucionales o basados sobre instituciones", pág. 174; definiciones extraídas de Peter L. Berger y Thomas Luckmann en "La construcción social de la realidad". AMORRORTU EDITORES, 1972.

Utilizamos el concepto de familia en sentido amplio incluyendo en el mismo las diferentes construcciones familiares que hoy existen en la realidad social y que han sido expresamente definidos en diferentes trabajos, que incluyen entre otras a la familia monoparental, ensamblada, etc., para ampliar el tema ver Conclusiones del X Congreso Internacional de Derecho de Familia llevado a cabo en Mendoza entre el 20 y el 24 de septiembre de 1998.

Revista La ley Tj C 1998, Sec Doctrina pág. 712.

Sistemas Jurídicos: Elementos para un Análisis Sociológico, André-Jean Arnaud, María José Fariñas Dulce. Universidad Carlos III de Madrid. Boletín Oficial del Estado de Madrid, 1996. Pág. 278 y sgts.