

**LOS ABOGADOS MILITANTES EN DERECHO LABORAL Y SUS CLIENTES:  
RELACIONES, DIVISIÓN DEL TRABAJO Y AUTONOMÍA PROFESIONAL.  
EL EJEMPLO DE LOS MIEMBROS DEL SINDICATO DE ABOGADOS DE  
FRANCIA (SAF)<sup>1</sup>**

*MILITANT LAWYERS IN LABOUR LAW AND THEIR CLIENTS: RELATIONSHIPS,  
DIVISION OF LABOUR AND PROFESSIONAL AUTONOMY.  
THE EXAMPLE OF THE MEMBERS OF THE SYNDICAT DES AVOCATS DE FRANCE  
(SAF)*

Jean-Philippe Tonneau<sup>2</sup>

**RESUMEN**

Si bien existen numerosas investigaciones sobre la profesión de abogado, se han dedicado pocas a la vida profesional cotidiana de estos letrados y de su relación con los clientes. El objetivo de este artículo es analizar, mediante el material empírico proveniente de distintas investigaciones, las relaciones entre los abogados militantes en derecho laboral, miembros del Sindicato de Abogados de Francia (SAF), y sus clientes. En primer lugar, el artículo se focaliza en el SAF, en la definición de sus prácticas profesionales y de las relaciones con los clientes que plantea. En segundo lugar, reduce la escala y examina las relaciones de trabajo cotidianas y ordinarias entre los abogados militantes del derecho laboral y sus clientes. Luego, el texto exhibe que, según el tipo de cliente, estas relaciones son plurales y desempeñan un papel en la división del trabajo y en la autonomía del profesional del derecho.

**Palabras clave:** Abogado, relación con los clientes, autonomía profesional, sindicatos, derecho laboral.

**ABSTRACT**

While much research has focused on the legal profession in recent years, few have focused on the professional day-to-day lives of lawyers and relationships with their clients. The objective of our article is precisely to analyse, by mobilizing the materials of various research, the relations between social law lawyers who are members of the Syndicat des Avocats de France (SAF) and their clients. As a first step, the article looks back on SAF and looks at the definition of professional practices and client relations that it puts forward. In a second step, it tightens the focus and analyzes the daily and ordinary working relationships between social lawyers and their clients. The article then shows that, depending on the type of clientele, these relationships are plural, thus affecting the division of labour and the autonomy of the legal professional

**Keywords:** Lawyer, relationship with clients, professional autonomy, unions, labor law.

---

<sup>1</sup> Traducción del francés al español: Virginia Mellado.

<sup>2</sup> Doctor en Sociología. Miembro del CENS, Universidad de Nantes – CNRS (UMR 6025). Post-doctor en el IDHE.S, Universidad de París Nanterre – CNRS (UMR 8533)

## 1. INTRODUCCIÓN

Los abogados constituyen, al igual que los médicos, el tipo ideal de profesión en el sentido anglosajón (DEMAZIÈRE, GADEA, 2009). Una serie de investigaciones clásicas, basadas en distintas corrientes teóricas, han revelado los diversos “campos del derecho” que la integran y los diferentes estilos de actividad de sus miembros (KARPIK, 1989, 1995, p. 304-336). Para algunos, se compone así de varios colegios de abogados (KARPIK, 1995) mientras que, para otros, ella se define según dos hemisferios -más sencillamente uno que atiende los conflictos de orden privado y otro que interviene en conflictos de negocios-. Sin embargo, la recepción y la relación con los clientes constituye la actividad central que comparten todos los abogados.

Desde el trabajo pionero de Lucien Karpik en la década de 1980, han emergido numerosas investigaciones sobre la profesión jurídica en el ámbito europeo, haciendo foco en diferentes momentos históricos y sobre distintas escalas, lo que hace que sea en vano enumerarlas todas en este espacio. A grandes rasgos, las investigaciones recientes se han interesado en la historia y la profesionalización de los abogados (KARPIK, 1995; LEUWERS, 2006), en su organización e integración en un mercado profesional cambiante (FAVEREAU, 2009; BESSY, 2010) o en los profesionales especializados en un campo concreto del derecho (BENEC’H-LE ROUX, 2008; WILLEMEZ, 2003). Escasas investigaciones se han dedicado al trabajo cotidiano de los abogados y sus relaciones con los clientes. Desde nuestra perspectiva, solamente dos pesquisas se han interesado particularmente en las interacciones entre los abogados y sus clientes. Philip Milburn, inspirándose en los trabajos de Eliot Freidson (1970) analiza el modo en que la autoridad profesional se actualiza en el contexto de la propia interacción. Para el sociólogo, las interacciones entre los abogados y sus clientes no hacen referencia a formas de dominación social sino al ejercicio de una *expertise* profesional. Para otros autores, como Vincent Bonnin y Laurent Willemez, “La fuerza del derecho (Bourdieu, 1986) y la violencia simbólica (estructuran) la relación entre el abogado y su cliente de manera fuerte y duradera” (BONNIN y WILLEMEZ, 2012).

En los últimos años, en la línea de reflexiones que indagan sobre la dimensión política de la actividad de los abogados, los sociólogos que trabajan sobre los profesionales del derecho han retomado especialmente la corriente llamada *Cause Lawyering*. Iniciada a principios de la década de 1990 por Austin Sarat y Stuart Scheingold, esta línea de trabajos se ocupa de dar cuenta del papel jurídico y legal de los profesionales del derecho, especialmente de los abogados, en las movilizaciones sociales y en la construcción de causas. El *Cause Lawyering* examina a los abogados militantes que utilizan la ley como arma (ISRAËL, 2009a). Los análisis consagrados a estos miembros de colegios de abogados ponen de relieve formas individuales de activismo. Importado en Francia especialmente por Liora Israël (ISRAËL, 2001), el *Cause Lawyering* ha sido utilizado de múltiples maneras (ISRAËL, 2009b; CODACCIONI, 2013). Aunque un análisis de las relaciones entre los abogados militantes y sus clientes podría habernos permitido aprender sobre estos profesionales y su profesión, hay que señalar que ninguna investigación inspirada en el *Cause Lawyering* se ha centrado particularmente en esta cuestión.

El análisis de las relaciones entre un abogado y su clientela, quienes comparten los mismos puntos de vista, constituye uno de los puntos ciegos de la sociología de la profesión jurídica. Sin embargo, este tipo de relación plantea una serie de interrogantes: ¿se trata de una relación particular que pone en tela de juicio la disimetría que suele observarse entre el profesional del derecho y su cliente? ¿Estamos en presencia de una división que se asemeja más a la co-construcción que a la segmentación del trabajo? ¿Cómo los abogados militantes

perciben a sus clientes? En definitiva, ¿estas relaciones no ponen en tela de juicio la autonomía de los abogados, que constituye la auténtica garantía de su profesionalidad?<sup>3</sup>

El objetivo de este artículo es precisamente analizar, utilizando el material empírico de distintas investigaciones, las relaciones entre los abogados militantes y sus clientes. Los abogados trabajados aquí tienen una doble particularidad: en primer lugar, ejercen el derecho laboral representando solamente a los sindicatos y sus trabajadores; y, en segundo lugar, son miembros de una organización profesional, el Sindicato de Abogados de Francia (SAF). En principio, analizaremos esta organización. Dado que se presenta como un espacio institucional de profesionales militantes y de “izquierda”, nos interesaremos en la definición de sus prácticas profesionales y en la relación que establecen con su clientela. Luego, y a partir de un análisis focalizado, exploraremos las relaciones cotidianas y ordinarias entre los abogados laboristas y sus clientes. La investigación exhibe que estas relaciones son plurales y que solo pueden comprenderse si distinguimos diferentes tipos de clientes (organizaciones sindicales o clientes individuales), que a su vez disponen de diversos recursos jurídicos, poseen conocimientos distintos de cómo puede intervenir un abogado, y pertenecen a distintas categorías sociales.

---

### Recuadro N°1

#### La representación de los abogados en Francia

Francia cuenta con 70.073 abogados repartidos en 164 colegios de abogados, con un 57% de mujeres y un 43% de hombres (al 1 de enero de 2020).

Existen tres organismos que representan a la profesión: el Colegio de Abogados de París, la Confederación de presidentes (Bâtonniers) (creada en 1920, agrupa a todos los presidentes de colegios de abogados de Francia y de los departamentos de ultramar, a excepción del presidente del Colegio de París), y el Consejo Nacional de Colegio de Abogados (Conseil National des Barreaux -CBN-). Este último, fundado en 1990 a raíz de la creación de la nueva profesión de abogado (una reforma que fusiona a los abogados y a los asesores jurídicos), constituye, en cierto modo, el parlamento de la profesión. En los últimos años se ha constituido en el interlocutor privilegiado de los poderes públicos.

Además de estos órganos representativos, la profesión cuenta con cuatro grandes organizaciones profesionales (asociaciones, sindicatos, etc.): la Confederación Nacional de Abogados (CNA por sus iniciales en francés, antes ANA, creada en 1920); la Federación Nacional de Jóvenes Abogados (FNJA, la primera unión de jóvenes abogados se creó en París en 1922), la Asociación de Abogados de Consejo de Empresas (ACE, creada en 1990) y el SAF creado en 1973.

Además de estas asociaciones y sindicatos, existen otras organizaciones, presentes principalmente en las elecciones del CBN: Futuro de los Colegios de Abogados de Francia (ABF), Abogados simplemente, Por un Colegio Plural, Círculo de Abogados Independientes, Mujeres y Derecho, etc. Es difícil acceder al número de miembros de cada una de estas organizaciones profesionales. Solo podemos mencionar que la membresía del SAF comprende actualmente entre 700 y 800 abogados y cada congreso anual reúne entre 200 y 250 de ellos).

---

<sup>3</sup> La autonomía profesional se refiere aquí al “peso de grupos profesionales en la definición de su trabajo, entendido tanto como un conjunto de actividades prácticas y recursos movilizables, y como un conjunto de objetivos perseguidos y de significados asociados” (BOUSSARD, DEMAZIÈRE y MILBURN, 2010, p. 157-173).

---

## Recuadro N° 2

### El material empírico

El artículo se basa en tres investigaciones.

En primer lugar, una investigación doctoral sobre el Sindicato de Abogados de Francia (Tonneau, 2014) construida a partir de una diversidad de fuentes: documentos de archivos provenientes del SAF y del Partido Comunista Francés (PCF), que incluyen información sobre militantes que no son profesionales del derecho. Asimismo, se realizaron entrevistas en profundidad con 60 miembros del SAF, en muchos casos que dieron lugar a varios encuentros. El corpus final contabilizó un total de 80 entrevistas. También se realizaron observaciones a lo largo de cuatro años de las manifestaciones organizadas por el SAF (coloquios, jornadas de estudios, jornadas de formación, congresos, manifestaciones callejeras, reuniones de sección, reuniones mensuales restringidas al buró del consejo sindical, etc.).

En segundo lugar, una investigación sobre las consultas jurídicas en materia de derecho laboral, en la que se realizaron entrevistas con abogados y observaciones en sus despachos (Bonnin, Willemez, 2012).

Por último, una investigación sobre las reestructuraciones legales y los despidos colectivos, y en particular sobre el lugar del derecho en esos procedimientos, construida a partir de los archivos personales del abogado T. Grumbach (que cubren el periodo 1974-2010), compuesto de 64 cajas (examinadas exhaustivamente). Cada una de esas cajas contiene, en término medio, tres voluminosos expedientes relativos a casos individuales y colectivos. En este artículo, la referencia a ese fondo se indica como Archivos Personales Tiennot Grumbach (APTG), y como el archivo aún no ha sido inventariado, se mantiene la numeración original de las cajas. Aunque no es un caso excepcional, Tiennot Grumbach (cuyo nombre de nacimiento es Étienne Grumbach) es el arquetipo del abogado militante que se incorporó al Colegio de Abogados en la década de 1970. A fines de esa década se unió al SAF, del que llegó a ser su presidente en los años '90, donde creó una comisión de derecho social. Numerosos jóvenes abogados iniciaron su carrera profesional en su estudio, atraídos tanto por su cosmovisión como por su práctica profesional ligada a los asalariados. Se puede hablar de una verdadera filiación profesional y militante, incluso de una “escuela Grumbach”. En este artículo se utilizan entrevistas y observaciones con algunos de ellos.

---

## 2. EL SINDICATO DE ABOGADOS DE FRANCIA (SAF), UNA ORGANIZACIÓN DE ABOGADOS MILITANTES

En esta primera parte se examina, por un lado, la historia del SAF (2.1), y, por otro lado, la historia del derecho laboral, una rama del derecho que es la columna vertebral del sindicato<sup>4</sup> y que permite poner en práctica la concepción política de la profesión que defienden sus miembros (2.2).

### 2.1 La concepción política de la profesión de abogado desde la perspectiva de los miembros del SAF

El SAF fue creado en 1973 por dos abogados comunistas, Francis Jacob y Claude Michel, miembros de una sección del colegio de abogados de París y la región parisina. Fervientes defensores del programa común establecido entre el Partido Socialista y el Partido Comunista, los dos abogados comunistas concebían su organización como una prolongación de la alianza de los partidos de izquierda en el ámbito judicial y jurídico (TONNEAU, 2021). Se buscó con empeño la llegada de colegas socialistas, y, en consecuencia, el SAF fue, tal como nos confió

---

<sup>4</sup> Con el fin de evitar las repeticiones, cuando hacemos alusión al “Sindicato”, hacemos referencia al SAF.

F. Jacob, un “proyecto político”.<sup>5</sup> A fines de los años 1970, por múltiples razones, entre ellas, la desvinculación de los dos fundadores del partido comunista, el SAF rompió también con este partido, al tiempo que se incorporaban jóvenes abogados que debutaban en la profesión y eran miembros o estaban próximos a la extrema izquierda. De allí en más, el abogado del SAF pasó a ser considerado un abogado militante, y no sólo comunista; el proyecto político cedió paso a un proyecto sindical (TONNEAU, 2011). Todos los abogados que conocimos, independientemente de su generación de pertenencia al SAF, comparten una concepción política de la profesión de abogado que se estabiliza a fines de los años 70. Así, reivindican un lugar singular dentro del sistema judicial. Como portador de una función social y política, el abogado es, según los sindicalistas, no solo “el garante de derechos de cada uno”<sup>6</sup> sino también “un puente entre el mundo real y el mundo judicial”.<sup>7</sup>

Más allá de sus posiciones en el sistema judicial, los abogados miembros del SAF evocaron, a lo largo de las entrevistas en profundidad, de la singularidad que revestían, y de su particular relación con la profesión. No dejan de mencionar, por ejemplo, su falta de interés por el dinero, lo que, según su visión, los diferencia de sus colegas. Por ejemplo, una abogada parisina afiliada al SAF desde los años 80 declaró que no tenía que “luchar contra el deseo de tener mucho dinero”<sup>8</sup>, mientras que un abogado de un pequeño colegio de abogados del oeste de Francia, que ingresó al SAF en los años 2000 nos confió no tener “deseos desmesurados”.<sup>9</sup> En general, su vínculo con la profesión revela su modo de clasificación y su lectura política del colegio de abogados. Según su visión del mundo, sus prácticas profesionales refuerzan su posición singular dentro de la profesión jurídica.

La relación con la profesión de los miembros del SAF es a la vez la causa y la consecuencia de sus prácticas profesionales. Sin embargo, ningún texto programático prescribe una determinada práctica profesional. Tres documentos de carácter general abordan, sin embargo, el ejercicio profesional de los colegiados y lo definen implícitamente. El primer documento es un informe de un joven abogado socialista en el congreso del SAF de 1975 que en quince páginas define el rol del abogado, dotado de una utilidad social y de medios necesarios para desarrollar su actividad.<sup>10</sup> El segundo documento, elaborado en 1977 por la sección de Lyon, constituye un alegato para la “función de defensa” mediante la definición de “once tesis” a las que todavía se recurre regularmente.<sup>11</sup> El tercer documento es un informe de los debates celebrados durante una jornada dedicada a la “defensa” a fines de la década de 1970. La jornada tuvo como objetivo “dar a los militantes que nunca asisten a los congresos una noción de la defensa y situarse en una concepción de ella”.<sup>12</sup> Una jornada de estas características permitió al sindicato, a fines de los años 70, no solo construir una definición del ejercicio de la abogacía del SAF, sino también consolidar la concepción política de la profesión compartida por sus miembros.

A pesar de la ausencia de un documento canónico que defina el ejercicio de los abogados del SAF, se observa una cierta homogeneidad en sus prácticas profesionales. Las ramas del derecho en las que ejercen lo atestiguan: todos ellos se desempeñan y/o trabajan en

---

<sup>5</sup> Entrevista a Francis Jacob, París, 28 de enero de 2005.

<sup>6</sup> Entrevista a una abogada, París, 20 de marzo de 2009.

<sup>7</sup> Entrevista a una abogada, región parisina, 24 de abril de 2009.

<sup>8</sup> Entrevista a una abogada, París, 25 de marzo de 2009.

<sup>9</sup> Entrevista a un abogado, Oeste, 28 de octubre de 2009.

<sup>10</sup> Francis Pudlowski, « Informe general introductorio – Congreso del SAF – Para qué sirven los abogados ? ». Archivos del SAF.

<sup>11</sup> « Las once tesis de la sección de Lyon sobre la función de defensa 24 de febrero de 1977 ». Archivos del SAF.

<sup>12</sup> Informe de la jornada del 24 de junio de 1978, La defensa en cuestión”. Archivos del SAF.

los campos del derecho laboral, penal, de familia, y de la inmigración. El abogado miembro del SAF está dotado de cierta “especificidad”, que un letrado en derecho laboral intenta definir:

*P: Y usted me habló de una especificidad del abogado del SAF, ¿cuál es? R: es difícil de decir... Me gustaría decir que lo bueno de ser miembro del SAF es que de vez en cuando nos obliga a cuestionarnos y que si no lo hiciéramos, correríamos el riesgo de funcionar en la rutina y quizás también en ciertos momentos de no mirarnos a nosotros mismos y de autoanalizarnos y auto cuestionarnos, creo que hay algo de eso en ser miembros del SAF (...) es esa capacidad que podemos tener de aceptar la mirada de los otros y la mirada crítica... de vez en cuando estoy convencido de que hay algún congreso en que la gente dice ‘mierda, hice eso; no lo debería haber hecho (Entrevista a un abogado, París, 11 de mayo de 2009).*

En fin, los miembros del SAF desarrollan un “estilo de actividad” cercano a un auténtico modelo profesional, en competencia con otros dentro de la profesión (BOUSSARD, DEMAZIÈRE, MILBURN, 2010). Ese relato de la profesión permite, sobretudo a escala local, “identificar” a los miembros del sindicato y luego de “agruparse”.

Los campos del derecho que se practican no agotan los perímetros de la actividad de los miembros del SAF. Tanto la relación con el cliente como el tipo de clientela representada también definen su práctica profesional y materializan su concepción política de la profesión. Cabe señalar que, desde los inicios del SAF, sus fundadores se preocuparon por el rol y la posición del cliente. En efecto, durante el primer congreso, Francis Jacob, cuya intervención apostaba a definir los parámetros del SAF y sus objetivos, declaró: “Mis queridos colegas debemos desmitificar el derecho y la práctica procedimental, colaborar en pie de igualdad con el cliente, establecer con él una relación de entendimiento y no de subordinación, y, por último, salir de nuestros estudios”.<sup>13</sup> Sin embargo, también en este caso, la relación con el cliente no ha sido objeto de documentos específicos.

El tipo de clientela, por su parte, sigue una misma lógica, especialmente en lo que respecta a los abogados de derecho laboral. Todos los miembros del SAF que conocimos sólo representan a organizaciones sindicales y a trabajadores. En ese sentido, se confirman los análisis de Laurent Willemez, quien distingue tres formas de “producción política de una clientela”: el compromiso puede constituir un elemento, entre otros, de la reputación profesional, lo que permite reducir el grado de incertidumbre de los clientes al apoyar el intercambio entre el abogado y su cliente en un dato exógeno. Algunos abogados admiten toda o parte de su clientela de una organización sindical, con la que tienen acuerdos, formalizados o no formalizados; otros, finalmente se han especializado en los comités de empresas” (WILLEMEZ, 2009). El tipo de clientela, es así, una garantía de calidad del abogado militante.

## **2.2 El derecho laboral, “la marca de fábrica”<sup>14</sup> del SAF**

El derecho laboral constituye la columna vertebral del SAF. Desde el momento de su creación, sus fundadores desarrollaron vínculos con los sindicatos de trabajadores, tal como lo demuestran la firma de comunicados de prensa conjuntos y las invitaciones a los dirigentes y juristas sindicales a los congresos del SAF, etc.

El derecho laboral y su ejercicio constituyen, casi de forma ideal-típica, el campo legal que permite la puesta en práctica de la concepción política de la profesión defendida por los

---

<sup>13</sup> Francis Jacob, “Por qué un sindicato de abogados” Congreso de Grenoble, 1974. Archivo del SAF.

<sup>14</sup> Michel, 2004.

miembros del SAF. Entre los múltiples indicios de la importancia del derecho laboral para el SAF, cabe destacar el lugar que éste ocupó durante el congreso anual de 2005, titulado “¿Qué abogados para qué compromisos?” En esa ocasión, la Comisión de Derecho laboral del SAF publicó un documento consagrado al “abogado comprometido”. Luego de demostrar la imposibilidad de disociar la profesión de abogado de la “noción de compromiso”, y de considerar que esta última es “particularmente relevante para el derecho laboral”, los miembros de esta comisión especificaron el “contrato de los letrados del SAF” con esta rama del derecho, y precisaron que “los abogados especializados en derecho laboral del SAF no están ‘comprometidos’ con la idea de una defensa del empresario”. Los redactores reiteran la especificidad de su compromiso dentro de la “orientación general (e histórica) del SAF”, a saber, la defensa de los derechos y las libertades. Las empresas deben ser el lugar propicio para esa defensa.<sup>15</sup>

De esta manera, los abogados del SAF pretenden proporcionar una “asistencia técnica a los sindicatos”, pero también ayudarles a desarrollar estrategias para enfrentarse a la dirección de la empresa” (HENRY, 1992), con el fin de “proporcionar asesoramiento y una defensa eficaz frente a los medios de que disponen los empresarios”. Esta asistencia técnica y las colaboraciones mutuas, han dado lugar a reuniones entre abogados y organizaciones sindicales, produciendo una creciente familiaridad y la constitución de redes de intercambio, formalizadas o no. La Comisión de derecho laboral del SAF, creada en 1975, figura entre estos espacios de intercambio. Ella organiza un coloquio anual enteramente consagrado a cuestiones sociales. Definida como un “cotejo entre abogados y sindicalistas en ejercicio y académicos”, permite “coordinar la reflexión, el intercambio de experiencias, y la puesta en marcha de estrategias comunes”.<sup>16</sup>

El abogado especializado en derecho laboral que es miembro del SAF representa, por tanto, a las organizaciones sindicales y a los trabajadores, intenta reducir a través de su práctica la asimetría inherente a la relación entre el empleado y el empresario, y por tanto, defiende una causa política y una causa de derecho.

Si desde los años 70 se tejieron relaciones entre el SAF y los sindicatos de trabajadores, emergieron tensiones más o menos recurrentes entre las organizaciones, expresadas en algunas discreciones por parte de los abogados. Por ejemplo, la co-construcción de estrategias de defensa se erige regularmente en objeto de debate. Si en los documentos difundidos por el SAF, los vínculos entre los abogados y las organizaciones sindicales son calificadas de “jerárquicas”, es decir, “el abogado aplica las instrucciones de la organización sindical en materia de litigios, gracias a su técnica jurídica y procesal”<sup>17</sup>, apenas se habla en las entrevistas de “jerarquización” se hace referencia más bien a la intromisión de las organizaciones sindicales y del cuestionamiento de la autonomía profesional de los juristas. Además, la imbricación de las relaciones organizativas entre el SAF y los sindicatos de trabajadores, por un lado, y las relaciones entre los abogados y su clientela (sindical), por otro lado, plantea algunas dificultades. El episodio de la recodificación del Código Laboral en 2008 ilustra esta tensión. El 21 de febrero de 2007, seclanzó una solicitada para denunciar “la opacidad que ha llevado a esta recodificación”. La CFDT, al no asociarse “a las reivindicaciones destinadas a cuestionar esta recodificación”, envió una carta de protesta a los coautores de la solicitada. En el congreso del SAF, este episodio fue evocado nuevamente. El objetivo fue clarificar la distinción entre “la

---

<sup>15</sup> “Síntesis de la reunión de la Comisión de Derecho Social del SAF del 7 de octubre de 2005 sobre el tema “el abogado comprometido”. Archivos del SAF.

<sup>16</sup> Idem.

<sup>17</sup> “Protección de los trabajadores: las luchas, los derechos”. Documento de la Convención preparatoria del SAF, 28 de marzo de 2008. Archivos del SAF.

afiliación al SAF” y la “práctica profesional con los sindicatos”. Esta ocasión constituyó una oportunidad para que Tiennot Grumbach llamara la atención a los abogados y los sindicatos:

“Antes había abogados de la CGT, de la CFDT, y más raramente de la FO dentro del SAF. Hay que recordar la absoluta independencia de la Comisión de Derecho Laboral y del SAF respecto a las centrales sindicales. Algunos sindicalistas no lo entienden. Cuando tomamos una posición, las otras centrales sindicales nos dicen que los estamos traicionando. A nivel central no lo han entendido, siguen pensando que el SAF es el brazo armado de su federación porque tal o cual abogado es considerado el abogado de la CGT, tal o cual de la CFDT, etc. No somos sus proveedores de servicio como sindicato, en tanto abogados es otra cosa”. (Diario de terreno, Intervención en el Congreso del SAF 2007).

Estos pocos ejemplos revelan las dificultades de estos abogados por conciliar, en algunas ocasiones, su pertenencia al SAF y su práctica cotidiana con la clientela (sindical). ¿Cuál es entonces la práctica diaria de un abogado militante en derecho laboral? ¿Cuáles son las relaciones establecidas con los clientes sindicales y con los particulares?

### **3. LA PRÁCTICA COTIDIANA DEL ABOGADO MILITANTE EN DERECHO LABORAL: UNA VARIEDAD DE RELACIONES CON LOS CLIENTES**

Sea cual sea el caso y el tipo de cliente, el trabajo del abogado es idéntico. En efecto, el profesional del derecho debe transformar los hechos en derecho, es decir, traducir y formular, utilizando las categorías jurídicas, una disputa de trabajo en litigio (3.1), y luego, teniendo en cuenta las expectativas de los clientes para elaborar una estrategia, en un caso judicial (3.2) (SARAT, ABEL, FELSTINER, 1991). Sin embargo, si los abogados aquí analizados representan a las organizaciones sindicales y a los asalariados, es decir, a clientes que comparten los mismos puntos de vista, nuestro material empírico nos invita a distinguir la clientela. Así, las organizaciones sindicales se distinguen en función de sus recursos jurídicos y de su familiaridad o no con el abogado al que recurren y, de forma más general, en función de la utilización previa del derecho para regular los conflictos laborales. Para algunos, el derecho estructura las relaciones con la dirección de su empresa y moviliza un marco legal para tratar los conflictos en el ámbito laboral, mientras que, para otros, el derecho es uno de los varios marcos posibles para resolver las “disputas” con la dirección. En cuanto a los asalariados individuales, ellos se diferencian según sus recursos legales y su origen social. El trabajo del abogado se distingue de acuerdo al cliente, y, en consecuencia, las relaciones entabladas también son distintas. Además, para comprender plenamente las interacciones entre los dos protagonistas y el trabajo del abogado, es necesario analizar los condicionantes de su relación (3.3).

#### **3.1 De la elección del abogado a la traducción jurídica de un relato**

La clientela del abogado militante especializado en derecho laboral es, tal como lo hemos afirmado, una producción política. Sin embargo, la elección de un abogado que procede de una lógica relacional (KARPIK, 1995), difiere según la clientela. Esto es particularmente evidente en los archivos de T. Grumbach para los sindicatos en relación con los casos de despidos colectivos o de un representante sindical. Dos tipos de lógicas aparecen en estos casos: o bien los sindicatos conocen previamente al abogado porque han recurrido a él para otros casos, o incluso han establecido un contrato fijo con el estudio; o bien lo solicitan en función de su

reputación profesional y militante, es decir, el apellido del abogado, como el de otros miembros del SAF, es renombrado en los círculos sindicales, especialmente por la formación que imparten a los sindicalistas. En lo que respecta a los particulares, hay una serie de causas que actúan. En efecto, los clientes pueden recurrir a los abogados porque sus colegas les han recomendado el estudio, porque cuentan con el apoyo y el consejo de un dirigente sindical, o por su trabajo. Pero sea cual sea el cliente, el abogado no deja de indagar en las razones de su “elección”.

Durante una tarde de observación en el despacho de un abogado, en el estudio se recibieron cuatro clientes. Al principio de la entrevista, el abogado preguntó: “¿Qué puedo hacer por usted?” “¿Por recomendación de quién llegó hasta mí?” El primer cliente precisó que estaba en la misma situación que un cliente que había sido despedido y que había acudido a él en busca de ayuda; el segundo no contestó, el abogado no hizo la pregunta al tercer cliente porque estaba acompañado por un representante del personal elegido por el comité de empresa. Este delegado parece conocer bien al abogado: esperamos para iniciar la reunión mientras fue a lavarse las manos (parece conocer bien el lugar), y una vez que entró al despacho del abogado, le entrega un sobre (parece un acuerdo para otro caso). Finalmente, la cuarta cliente es secretaria en la dirección de recursos humanos de su empresa, y como tal, ya ha constituido expedientes de despido. Al ser despedida, contactó al abogado cuyo nombre veía seguido en los expedientes (Observación, 5 de febrero de 2014).

Con esta información conocida por el abogado comienza la construcción del expediente. El primer paso es en dos etapas: la recopilación de los relatos y los documentos.

Los dirigentes sindicales, sean quienes sean, e incluso si las reuniones se llevan a cabo en el estudio del abogado o en los locales del sindicato, transmiten por escrito las razones que los llevan a recurrir a un abogado. Este escrito constituye una oportunidad para evocar los hechos e inscribirlos en la historia de la empresa y de los vínculos con la dirección. En el caso de los clientes individuales, la primera reunión con el abogado es decisiva. El trabajo del profesional consiste en escuchar la historia, hacer preguntas, y a lo largo del intercambio, que buscan ser reformulaciones, se construye un encuadre inicial a partir de las respuestas preconstruidas. Algunos de ellos han desarrollado diversas técnicas, pero el objetivo es para todos el mismo: se trata de establecer una confianza entre los dos protagonistas y asegurar al cliente la calidad profesional del experto buscado.

Al primer trabajo de delimitación y de encuadre, realizado por el abogado, le sigue la recopilación de los escritos necesarios para la construcción del caso. El material escrito, es decir, los documentos que componen el caso, trabajados por el abogado y eventualmente utilizados ante un tribunal, son diversos. Los abogados militantes movilizan ciertamente los documentos personales de sus clientes, pero también, en el caso de los sindicatos, folletos o incluso estudios realizados con fines sindicales.<sup>18</sup> Mientras que las organizaciones sindicales que mantienen mecanismos aceitados con el derecho envían los documentos necesarios para construir el caso, el abogado tiene que solicitar, algunas veces con insistencia, los diversos documentos a los sindicatos poco familiarizados con el mundo letrado y que hacen poco uso de los profesionales del derecho.

Aunque el abogado también debe pedir a los particulares los documentos necesarios para construir un caso, este proceso difiere según el origen social de los clientes. Las

---

<sup>18</sup> Por ejemplo, en el caso de la reestructuración de una fábrica de automóviles, el abogado invoca en su alegato un estudio realizado por la CFDT titulado “El estado del Empleo en [Nombre], que enumera los distintos planes sociales aplicados por la dirección y realiza un análisis concreto de los empleados de la empresa. APTG, Caja 11, Expediente 1.

observaciones realizadas y las entrevistas en profundidad revelan diferentes relaciones con la escritura y los documentos administrativos (SIBLOT, 2006), así como diferentes relaciones con las instituciones, especialmente con la institución judicial. Por lo tanto, la recopilación documental proporciona al abogado información sobre el trabajo que debe emprender y sobre la relación con su cliente.

Veamos dos ejemplos de las relaciones con los documentos necesarios para construir un caso en el estudio del abogado: el primero proviene de la observación de una consulta: se trata de un ejecutivo de ventas, responsable del sector en su empresa. Llega con un archivo muy ordenado: todo está clasificado en carpetas, subcarpetas, etc. Entre su documentación hay tablas de rendimientos, de objetivos, etc.

Frente a la pregunta del encuestador, otro abogado evoca a los individuos que ordenan mal sus papeles:

*P: Por ejemplo, he oído que las personas llegan con sus papeles en bolsas de plástico...*

*R: “El síndrome de la bolsa de plástico..., conozco bien el síndrome de la bolsa de plástico... es efectivamente una característica de personas muy desvalidas que no tienen un lugar en donde poner sus papeles, todo cabe en una bolsa. [...] pero no sé, no me siento que me esté convirtiendo en un trabajador social por esto. [...] Así que ordeno un poco los documentos que necesito, vamos a la fotocopidora, saco las fotocopias de lo que necesito” (Entrevista a un abogado, Centro, 31 de enero de 2014).*

Los escritos, que son necesarios como pruebas en un tribunal laboral, permiten al abogado confirmar o desmentir los relatos de los clientes. Su recolección es la ocasión para continuar construyendo, no solo el caso, sino también la confianza que es necesaria en la relación entre el profesional y sus clientes, y que marca la delegación y el mandato de los segundos hacia el primero.

El asalariado es directivo de una empresa de informática con 25 años de antigüedad. Afirmó que fue despedido por una causa de “productividad”. El abogado le precisa que en realidad se le acusa de resultados insuficientes. El cliente continúa evocando su trabajo en la firma, su carrera en la “empresa”, en particular indicando los diferentes estatus que tuvo. Indicó: “No sé si es necesario que le cuente la historia de la empresa. [...]” El abogado le preguntó si hubo “advertencias, correos electrónicos, reproches”. A continuación el empleado contó con detalles su historia y la de la empresa. El relato es interrumpido en ocasiones por el abogado que pregunta, “¿podemos probar todo esto?”, a lo que el empleado responde: “sí, hay cartas”. También demanda en algunos casos documentación (“me busca eso”). El abogado repasa entonces los hechos, lee la carta de despido y concluye: “Usted quiere impugnar un despido por motivos reales y serios, nos compromete a lo que no es lo más fácil”. Por último, indica, “ante el juez solo será válida su carta (de despido), que podremos impugnar” (Observación, 5 de febrero de 2014).

En fin, durante la primera etapa de construcción del caso, el trabajo del abogado, que varía según el cliente, consiste sobretodo en comprender la situación del cliente y luego calificarla jurídicamente, es decir, evaluar su historia y traducirla (CHAPPE, 2010).

### **3.2 Las expectativas de los clientes y la definición de la estrategia judicial o legal**

La definición de las expectativas del cliente por parte del abogado está vinculada a la categorización y legalización de una historia ordinaria, que es la primera fase de la construcción de un caso. Solo después de evaluar sus demandas, el “caso” se convierte en

un procedimiento legal que requiere la construcción de una respuesta y el desarrollo de una estrategia judicial o legal. El trabajo del abogado depende entonces del tipo de clientela y de la relación establecida con ella.

Ya sea para impugnar un expediente de regulación de empleo o despido de representantes sindicales, para luchar contra la discriminación o cualquier otro “caso”, las expectativas de los sindicalistas de las organizaciones con experiencia jurídica son claras: quieren llevar el caso ante un tribunal competente e incluso politizarlo. Por lo tanto, el recurso regular a un abogado militante no tiene nada de anodino, tal como lo plantea el ejemplo de T. Grumbach. Sin embargo, el abogado frena en algunos casos la efervescencia de sus clientes.

En una gran empresa de informática, la subvención otorgada al restaurant que posee la empresa para el almuerzo de sus empleados se encuentra en riesgo, y los sindicalistas acudieron a T. Grumbach para cuestionar la posición de la dirección.

“Unas palabras sobre algunos de los casos actuales:

“Restaurant de la empresa: Habiendo confirmado la dirección su posición sobre la subvención mediante una misiva (que se le envió a usted), solo queda iniciar el procedimiento... Le he enviado por fax la deliberación del comité de empresa que le concede el mandato” (Carta del Secretario del Comité de Empresa a T. Grumbach, 24 de febrero de 1995).

“En el expediente relativo a la cuestión de la subvención, le informo que el Comité de administración de la empresa [Nombre] nos había prometido una respuesta sobre las posibilidades de negociación a principios de marzo. Le confirmo que, pasado ese plazo, iniciaremos el procedimiento legal. La vía de la negociación es siempre preferible. Solo cuando se agota esa vía el terreno contencioso adquiere fuerza” (Carta de T. Grumbach al Secretario del Comité de la empresa, 13 de marzo de 1995).<sup>19</sup>

Una vez que el abogado ha realizado este encuadre,<sup>20</sup> los intercambios con los sindicalistas se asemejan a una reunión de militantes que comparten una misma representación del mundo. Se trata de una co-construcción del caso. Además, el abogado “pide instrucciones” (una formulación presente en mucha correspondencia), y los representantes sindicales definen sus propios tiempos y escogen estrategias judiciales y jurídicas. Durante el transcurso del procedimiento, los representantes elegidos envían a los abogados las mociones, resoluciones adoptadas en las reuniones del comité de empresa o en el sindicato. El abogado suele contentarse con enviarles las resoluciones judiciales acompañadas de una simple frase “te envío la sentencia”, sin dar lugar a un desciframiento jurídico. Una vez dictada la sentencia, son los dirigentes sindicales quienes deciden la forma en que continúa su caso, si recurrir o enviar una apelación al Tribunal Supremo; el abogado parece plegarse a las estrategias sindicales.

Por ejemplo, una carta enviada a T. Grumbach por un dirigente sindical de la CFDT durante los despidos masivos en una gran empresa automotriz durante la década de 1990,

---

<sup>19</sup> APTG, Caja 44, Expediente 1.

<sup>20</sup> Cabe señalar que, al favorecer la negociación, es decir, una respuesta jurídica en lugar de una respuesta judicial inmediata, el abogado militante en derecho laboral participa, al igual que el abogado que representa a la empresa, en la “endogeneización del derecho” (Edelman, 2011), es decir, en el proceso de gerencialización del derecho y de juridización de la empresa.

Lo mismo ocurre cuando un cliente es un particular; por ejemplo, un abogado nos señala: “actualmente tengo dos casos que no irán a los tribunales laborales (prud’hommes); estoy convencido de ello. Estoy negociando un acuerdo, las modalidades de la ruptura, de la futura ruptura de un contrato de trabajo con el abogado del empleador y vamos a llegar a un acuerdo, si hay un acuerdo, este caso nunca irá a los tribunales laborales” (Entrevista con un abogado, Centro, 31 de enero de 2014).

“Querido amigo,

Hemos recibido la sentencia del Tribunal de Apelación de Versailles, relativa al caso [Nombre]. Tras examinar esta decisión, nos parece innecesario recurrir al Tribunal de Casación. Por lo tanto, puedes realizar los trámites necesarios para cerrar este caso bajo el formato legal. Por otra parte, pienso que podemos acordar con [Nombre de un abogado] un almuerzo para realizar, amigablemente, un balance de este procedimiento”.<sup>21</sup>

Por último, con este tipo de clientela, muy habituada al derecho y que ya ha recurrido a un abogado militante, es cuando la politización de un caso puede ser más frecuente. Aumentando su generalidad, el profesional integra, especialmente en su alegato, el caso de sus clientes sindicalistas en la historia de la empresa y de la organización del Trabajo.

El trabajo y las relaciones de los abogados con los sindicalistas parecen, en definitiva, singulares y escapan a los análisis sociológicos realizados hasta ahora y dedicados a las interacciones entre el profesional y sus clientes. Como los sindicalistas manejan el ámbito letrado y han recurrido a estudios jurídicos, ya poseen vínculos con el abogado militante. Tanto la situación como los roles de cada uno se encuentran ya preestablecidos. Como contrapartida, la autonomía del abogado, reivindicada por los miembros de los colegios de abogados, se ve ampliamente mermada. Sin embargo, la mixtura de los roles que caracterizan esta relación puede suspenderse. Las tensiones entre los dos protagonistas pueden repercutir en una llamada al orden, lo que puede derivar en una recuperación de posiciones o de roles de cada uno.

Durante las negociaciones de un plan de despido para una gran empresa de informática, T. Grumbach escribió a los representantes de la CFDT para explicarles las consecuencias legales de aceptar las propuestas de la empresa. En respuesta, un representante electo, que pareció no apreciar las reservas del abogado, calificó su carta de “polémica”. En ese intercambio, el abogado tomó nota de la posición del sindicalista y concluyó: “nuestra relación es ahora exclusivamente profesional (Maître)”.<sup>22</sup> En su respuesta, el sindicalista afirma su posición como representante de los trabajadores, al mismo tiempo que se la niega al abogado; este último afirma entonces su posición de profesional.

Los representantes de las organizaciones sindicales que están menos familiarizados con el derecho y con el recurso al abogado militante expresan sus demandas y expectativas sobre un caso de una manera menos precisa y más general que los sindicatos previamente considerados. Por consiguiente, aunque los dos protagonistas compartan los mismos puntos de vista, el trabajo del abogado y las relaciones con los representantes sindicales se basan en otros factores.

Las “peticiones de instrucción” están ausentes en la correspondencia, o más exactamente no son respondidas por los sindicalistas;<sup>23</sup> es por ello que, el abogado es el que define la estrategia judicial y legal. Además, el abogado es quien, durante el procedimiento judicial, realiza todo el trabajo. En el caso de la reestructuración de las empresas, por ejemplo, las resoluciones y mociones del comité de empresa son redactadas por el abogado y enviadas a los representantes elegidos con la frase: “Le adjuntamos una resolución que deberá ser votada por el comité de empresa”, los sindicalistas llegan incluso a presentar a su abogado “un proyecto de

---

<sup>21</sup> APTG, Caja 15, Expediente 5 y Caja 12, Expediente 1.

<sup>22</sup> APTG, Caja 44, Expediente 3.

<sup>23</sup> Por ejemplo, en un expediente relativo a un despido colectivo de una pequeña empresa de limpieza, T. Grumbach escribió, en varias cartas, a la CFDT: “En los expedientes mencionados en el margen [...], me gustaría recibir instrucciones por escrito”, o también, “sigo sin poder recibir instrucciones, ni de los empleados ni del sindicato”. APTG, Caja 25, Expediente 3.

carta” destinado a su dirección. En la correspondencia consultada, el profesional enumera, casi etapa por etapa, las gestiones realizadas para llevar su caso a buen puerto. Las sentencias son enviadas y descifradas por el abogado para los representantes sindicales. Finalmente, la opción de recurrir, tras una sentencia favorable en primera instancia, queda en manos del abogado, quien no duda en mencionar, si los sindicalistas cuestionan su decisión, su posible abandono.

Al recurrir a un abogado militante, los representantes sindicales quieren también politizar su caso. Sin embargo, no basta con recurrir a un abogado militante para ver un caso politizado de facto. Si estos abogados politizan su acción legal, por el contrario, se abstienen de intervenir en las estrictas acciones sindicales que llevan adelante los representantes -negándose, por ejemplo, a participar en la redacción de los volantes sindicales, aunque los representantes elegidos se lo pidan. Dado que desconocen el trabajo cotidiano de los abogados militantes y los métodos de trabajo de estos estudios jurídicos, los representantes sindicales consideran que el profesional es ante todo un abogado, y no un abogado militante, y actúan como clientes. Su desconocimiento suele ser fuente de tensiones y fricciones con los abogados militantes. Así, estas desavenencias constituyen una oportunidad para que el abogado, en las cartas que envía a los representantes, repase su historia con la organización sindical y se reivindique en calidad de abogado militante.

El trabajo y las relaciones del abogado militante con las organizaciones sindicales que no están familiarizadas con el derecho y el recurso a un profesional letrado es, por tanto, bastante diferente a los examinados anteriormente. Aunque los protagonistas compartan los mismos puntos de vista, los roles de cada uno están claramente definidos: el abogado que detenta los saberes jurídicos, actúa como experto, mientras que los representantes sindicales se limitan a la condición de clientes. Esta relación en la que se ejerce una cierta dominación social, pretende ser una división técnica como una división social del trabajo. En ella se respeta y se mantiene perfectamente la autonomía profesional del abogado. El trabajo y la relación del profesional con este tipo de cliente es, en muchos aspectos, similar al de los asalariados, aunque existen algunas características específicas.

Los trabajadores que recurren a un abogado militante, considerado según la expresión utilizada corrientemente en nuestro material empírico, como el “abogado de los asalariados”, no quieren politizar su caso, sino que se preocupan principalmente por la resolución de su propio expediente. Las expectativas, el trabajo del abogado y la relación con él difieren según si estos clientes poseen o no recursos legales y según su origen social.

Con los asalariados poco dotados de recursos jurídicos y miembros de las clases populares, el profesional asume el rol de “abogado asistente social” para escuchar sus expectativas, pero sobretodo para tranquilizar a los clientes descriptos como ansiosos y angustiados. Para los abogados militantes, este rol es una parte integral de su trabajo y se basa en su experiencia profesional.

Con este tipo de cliente, la estrategia judicial y legal es definida enteramente por el abogado. Partiendo del principio de su “desconocimiento de las reglas de juego del ordenamiento jurídico” (BONNIN y WILLEMEZ, 2012), exhibe, incluso rápidamente, un enfoque pedagógico hacia ellos.

La empleada es una mujer embarazada, secretaria ejecutiva, despedida por su empresa. Tras unos 30 minutos de conversación sobre el caso, queda claro que el abogado va a demandar a la empresa por despido improcedente. Como ocurre cada vez que se ha estructurado el relato y se decide la estrategia, el abogado empieza a rellenar un expediente para los archivos del estudio jurídico. Mientras lo completa, sigue hablando

de lo que va a hacer y le precisa a la clienta “cuanto debe esperar”, “seis meses de salario”. Luego que, en la entrevista se vuelven a repasar los hechos, el abogado vuelve a tomar la palabra: “le voy a explicar cómo se hace y cómo trabajamos”: “primero habrá una etapa de conciliación (le explica qué es la conciliación)”. Esta descripción es muy rápida. Le aclara el procedimiento (conciliación, despacho de sentencia) y en dos palabras lo que es la conciliación. Concluye con el costo del procedimiento: “2200 euros con impuestos incluidos”. Como de costumbre, va a su secretaría para imprimir el acuerdo de honorarios. A su regreso, le explica los honorarios: repasa el acuerdo, pero también la ganancia para el abogado (entre el 5 y el 10%) sobre lo concedido por el tribunal (Observación, 5 de febrero de 2014).

La pedagogía desplegada hacia este tipo de clientes, que a veces se confunde con una verdadera educación jurídica, no está desprovista de una cierta moral o incluso, de una moralización.

P: *¿Y me habló de pedagogía hacia el cliente?* R: Sí, no está autocentrada sobre el aspecto jurídico porque, francamente, aparte de algunos casos muy específicos, en cuestiones técnicas, sobre puntos agudos, un caso es ocasionalmente separable de su contexto, siempre hay muchas otras cosas detrás. [...] Creo que es importante, cada vez, hacer que la gente se enfrente a su responsabilidad (Entrevista a una abogada, Sudeste de Francia, 9 de julio de 2009).

El trabajo y la relación con los empleados más dotados de recursos jurídicos y pertenecientes a las clases medias y altas (ejecutivos y directores de RRHH) es muy diferente; no es necesario tranquilizarlos. Las expectativas, a veces “delirantes”, de estos clientes “pretenciosos” son reformuladas por el abogado. Es más, si bien la estrategia judicial y legal también es definida por este tipo de clientes, no es objeto de una co-construcción sino más bien de una negociación con el abogado, que lo ve como una oportunidad para destacar su experticia y su calidad de profesional. Esas relaciones revelan, de hecho, una desconfianza o incluso una resistencia por parte de estos clientes “frente a instituciones que no dominan totalmente” (Bonnin, Willemez, 2012).

Es realmente un problema que no encontramos, bueno al menos yo no, incluso con un alto nivel de conocimientos jurídicos por parte del interlocutor... así que obviamente las entrevistas no van necesariamente por el mismo camino ya que no se necesita dar información en el plano jurídico pero... intercambiamos sobre la definición de la estrategia, pero no, sentirme bajo el control, diría, que me tome un examen sobre derecho, no, eso no sucede, y además si sucediera no duraría mucho porque no podemos trabajar así, tiene que haber una relación de confianza, si no, no hacemos un buen trabajo, pero nunca he tenido que decir a un cliente: ‘Oiga, yo conozco mi trabajo, déjeme hacer o escribir lo que yo estime que es apropiado’, no, nunca he tenido que hacer eso, no, por el contrario, que haya una relación con el derecho o más exactamente con la institución jurídica, tengo la sensación que sí, de que cuando trato con clientes que son altos ejecutivos, más hay una cierta prudencia respecto a la decisión judicial o incluso cierto temor a lo que puede ser una decisión judicial (Entrevista a un abogado, Centro, 31 de enero de 2014).

Este tipo de clientela genera, en última instancia, un tipo de trabajo diferente para el abogado militante en derecho laboral y relaciones diferentes entre ellos, y que implica una división del trabajo, y que, en raras ocasiones, cuestionan la autoridad y la autonomía del profesional del derecho. El servicio prestado por el abogado oscila así entre una lógica militante y una lógica estrictamente profesional. Más allá de estas diferencias, nuestro material empírico revela limitaciones que pesan sobre el trabajo del profesional, así como las relaciones establecidas con los clientes.

### 3.3 El abogado militante y sus clientes: una relación limitada

Nuestro material empírico confirma las conclusiones de Jean-Noël Retière sobre los abogados especializados en materia laboral: “El colegio de abogados, lejos de ser un paraíso de intenciones militantes, es también un sistema determinado por limitaciones objetivas, institucionales o económicas. Con demasiada frecuencia olvidamos la realidad del ‘negocio’ que es el estudio jurídico” (RETIÈRE, 1986). En otras palabras, existen múltiples limitaciones que juegan sobre el trabajo y las relaciones entre los abogados y sus clientes. Dos merecen particularmente nuestra atención.

En primer lugar, existen limitaciones económicas que pesan sobre la relación entre el abogado y sus clientes. Hasta hace poco, los honorarios, al igual que la publicidad, no correspondían con la historia que escribían los propios abogados, cuyos pilares han sido la ideología del desinterés (BOIGEOL, 1981) y la independencia. No obstante, la relación entre un abogado, incluso uno militante, es también un intercambio económico. En consecuencia, sus relaciones, que son también relaciones de poder, se ven reequilibradas por la “realidad económica del intercambio”, especialmente con los particulares (BONNIN, WILLEMEZ, 2012). En el caso de las organizaciones sindicales, sea cual sea su naturaleza, los honorarios son objeto de una interpretación política, especialmente cuando el pago se realiza con retraso o cuando son impugnados por los representantes sindicales. Revelan la difícil conciliación de las lógicas: profesional y militante.

En segundo lugar, también existen limitaciones estrictamente profesionales. El abogado debe medir sus intercambios con sus colegas, especialmente con aquel que representa la contraparte, con el riesgo de romper la confianza con sus clientes, que no verían estas relaciones más que como una connivencia.

Es bien evidente que si estás con un cliente cuya relación de confianza no es la mejor, que es muy desconfiando, que siempre quiere comprobar... que no nos sentimos con un capital de confianza considerable, no hace falta decir que cuando saludas a tu colega adversario, no lo harás de la misma manera, pero tenemos algo en común. [...] Son mis adversarios institucionales en cierto modo [...] A menudo somos adversarios, pero eso no impide que tengamos relaciones cordiales, incluso de amistad [...] Y además son colegas, [...] Nos tenemos una estima recíproca (Entrevista con un abogado, Centro, 31 de enero de 2014).

Del mismo modo, no es seguro que los clientes, incluidos los sindicatos más familiarizados con el derecho y el recurso a abogados, comprendan la conexión entre su abogado y el representante de la contraparte. En varias de las cartas consultadas, los abogados intercambian sus deseos, se felicitan mutuamente por sus alegatos u organizan su calendario judicial. Más aún, se trata del “caso” que reúne a estos profesionales del derecho. Los archivos consultados revelan varios ejemplos.

---

#### Recuadro N°3

##### Algunos ejemplos de relaciones entre los profesionales del derecho

Ejemplo N°1: Durante la reestructuración de una gran empresa de informática, mientras se llevaban adelante las negociaciones, los sindicalistas publicaron un panfleto en el que se caricaturizaba a la Dirección de Recursos Humanos. El abogado, oscilando entre la disculpa profesional y la defensa militante, escribió al magistrado:

“Constato, al leer la carta de la CFDT al Sr. [Nombre del Director de RRHH...] que estos dirigentes sindicales saben situar su sentido de responsabilidad para proseguir con las negociaciones en el nivel

adecuado con el objeto de llegar a buen término de lo que se puede hacer. Después de 15 planes de despido en 10 años, su sentido de responsabilidad demuestra que la vieja máxima “la paciencia y la ironía son las virtudes del sindicalista” no ha perdido vigencia. Por lo tanto, me alegro de que las partes hayan vuelto a la mesa de negociaciones y, como cualquier asesor jurídico, dedicaré la energía necesaria para intentar conciliar los puntos de vista” (2 de febrero de 1996).

Ejemplo N°2: Durante la reestructuración de una empresa de limpieza, en el curso de la cual se iniciaron varios procedimientos (obstrucción, despidos de huelguistas, etc.), el abogado que no tenía noticias de sus clientes sindicalistas escribió a su colega: “No hace falta decir que no me opongo a nada. Mis clientes me han dejado sin instrucciones, a pesar de mis repetidos recordatorios, y me veo impedido de darle una respuesta. Es la primera vez desde que soy abogado de la CFDT, desde hace casi 30 años, que ocurre un infortunio semejante a nuestro estudio jurídico. En consecuencia, le pido que acepte mis disculpas en nombre de mis clientes, aunque yo mismo he intentado hacer todo lo posible para resolver este conflicto de una u otra manera” (24 de marzo de 1999).

Ejemplo N°3: Durante la reestructuración de una gran empresa automotriz, en el curso de la cual se inician varios procedimientos (obstrucción, despido de huelguistas, etc.), el abogado de la empresa se informa de la posición de los sindicalistas por vía de los abogados:

“Mi estimado colega,

¿La decisión dictada es considerada por sus clientes como aceptable en su conjunto? En ese caso probablemente podré conseguir que sea aceptada por (la empresa) en su totalidad, es decir, con sentencia y alegato, si alguno de ellos tiene la intención de recurrir, se desencadenaría automáticamente un recurso por parte de la empresa, por supuesto” (2 de abril de 1979).

---

Estos ejemplos nos ofrecen varias pistas de análisis. Por un lado, un caso siempre se inscribe, más allá de su estricto marco, en una lógica judicial que lo trasciende. Por otro lado, la estrategia judicial y legal, aunque sea co-construida con ciertos representantes sindicales, debe ser defendible por el abogado. En otras palabras, el abogado no puede defender cualquier estrategia, ya que su reputación está en juego, no sólo ante sus colegas, los que frecuenta en tribunales y en otros ámbitos, sino también ante los magistrados, ante los cuales realiza sus alegatos, a veces cotidianamente. Por último, el profesional está implicado en la aceptabilidad de la sentencia por parte de sus clientes.

Finalmente, las relaciones entre el abogado militante en derecho laboral y sus clientes, con los que comparte la misma cosmovisión, son múltiples. Dependen en gran medida del tipo de cliente, ya sean sindicatos o particulares, que a la vez difieren según sus recursos jurídicos y su origen social. Así, la labor del abogado difiere según sus clientes, lo que afecta la división del trabajo y a su autonomía profesional. Incluso, en los casos de co-construcción de los expedientes y de las estrategias de defensa -donde nos situamos lejos de las “relaciones jerárquicas” establecidas con las organizaciones sindicales tales como las define el SAF-, inclusive si tiene que fijar honorarios que otorgan cierto poder al cliente, es él quien, en última instancia, enmarca y re enmarca las expectativas de su clientela y las respuestas judiciales y legales. En este sentido, el abogado militante, es también... un abogado, es decir, ocupa una posición dentro del campo profesional y participa plenamente en el ámbito judicial.

## BIBLIOGRAFÍA

BENEC'H-LE ROUX, Patricia. **Au tribunal pour enfants. L'avocat, le juge, le procureur et l'éducateur**, Rennes, PUR, 2008.

BESSY, Christian. Les avocats, un marché professionnel déstabilisé, **Formation Emploi**, Paris, n°10, p. 35-48, 2010.

BOIGEOL, Anne. De l'idéologie du désintéressement chez les avocats, **Sociologie du travail**, Paris, n°1, p. 78-85, 1981.

BOIGEOL, Anne. **Les avocats et les justiciables démunis : de la déontologie au marché professionnel**, Thèse de doctorat de sociologie. Paris, 1980.

BONNIN, Vincent ; WILLEMEZ, Laurent. **Accès au droit et défense des salariés : entre service et apostolat. Consultations et conseils juridiques en droit du travail (avocats, syndicalistes et agents de contrôle)**, Rapport pour la Mission de Recherche Droit et Justice, Paris, 2014.

BOURDIEU, Pierre. La force du droit. Éléments pour une sociologie du champ juridique, **Actes de la recherche en sciences sociales**, Paris, n°64, p. 3-19, 1986.

BOUSSARD, Valérie ; DEMAZIERE, Didier, MILBURN, Philip. (Org.). **L'injonction au professionnalisme. Analyses d'une dynamique plurielle**, Rennes, PUR, 2010.

CHAPPE, Vincent-Arnaud. La qualification juridique est-elle soluble dans le militantisme ? Tensions et paradoxes au sein de la permanence juridique d'une association antiraciste, **Droit et Société**, Paris, n°76, p. 543-567, 2010.

COSACCIONI, Vanessa. **Punir les opposants. PCF et procès politiques 1947-1962**, Paris, CNRS, 2013.

DEMAZIERE, Didier ; GADEA, Charles. (Org.). **Sociologie des groupes professionnels: Acquis récents et nouveaux défis**, Paris, La Découverte, 2009.

DEZALAY, Yves. Les organisations professionnelles face à la restructuration et à l'internationalisation du marché du droit. In : HALPERIN, J.-L. (Org.). **Les structures du barreau et du notariat en Europe de l'Ancien régime à nos jours**, Lyon : Presses Universitaires de Lyon, 1996.

EDELMAN, Laure. L'endogénéité du droit. In : BESSY, Ch ; DELPEUCH, Th ; PELISSE, J. (Org.). **Droit et régulations des activités économiques: perspectives sociologiques et institutionnalistes**, Paris : LGDJ, 2011, p. 85-109.

FAVEREAU, Olivier. (Org.). **Les avocats entre Ordre professionnel et Ordre marchand**, Paris, Lextenso éditions, 2009.

FREIDSON, Eliot. **Professional dominance**, New York, Aldine, 1970.

HENRY, Michel. Des clés juridiques pour l'action syndicale ?, **Collectif**, Paris, 17, p. 16-25, 1992.

ISRAËL, Liora. **L'arme du droit**, Paris, Presses de Science Po, 2009a.

ISRAËL, Liora. Un droit de gauche ? Rénovation des pratiques professionnelles et nouvelles formes de militantisme des juristes engagés dans les années 1970, **Sociétés Contemporaines**, Paris, n°73, p. 47-71, 2009b.

ISRAËL, Liora. Usages militants du droit dans l'arène judiciaire : le cause lawyering, **Droit et Société**, Paris, n°49, p. 793-824, 2001.

KARPIK, Lucien. **Les avocats. Entre l'État, le public et le marché XIIIe – XXe siècle**, Paris, Gallimard, 1995.

KARPIK, Lucien. L'économie de la qualité, **Revue française de sociologie**, Paris, XXX, p. 187-210, 1989.

KARPIK, Lucien. Avocat : une nouvelle profession ?, **Revue française de sociologie**, Paris, XXVI, p. 571-600, 1985.

LEUWERS, Hervé. **L'invention du barreau français : la construction nationale d'un groupe professionnel, 1660-1830**, Paris, EHESS, 2006.

MICHEL, Claude. **Annales du Syndicat des Avocats de France, t.1. : 1972-1992 les vingt ans du SAF**, Paris : SAF Communication, 2004.

MILBURN, Philip. La compétence relationnelle : maîtrise de l'interaction et légitimité professionnelle, **Revue Française de Sociologie**, Paris, n°43-1, p. 47-72, 2002.

RETIERE, Jean-Noël. Les avocats. In : CAM, P ; SUPIOT A. (Org.). **Les dédales du droit social**. Paris : FNSP, 1986, p. 79-99.

SARAT, Austin ; ABEL Richard L. ; FELSTINER William L.F. L'émergence et la transformation des litiges : réaliser, reprocher, réclamer, **Politix**, Paris, n°16, p. 41-54, 1991.

SIBLOT Yasmine. **Faire valoir ses droits au quotidien. Les services publics dans les quartiers populaires**, Paris, Les Presses de Science Po, 2006.

TONNEAU, Jean-Philippe. Ce qu'être avocat communiste signifie. Des avocats communistes historiques aux fondateurs du Syndicat des Avocats de France (années 1960-1970), **Émulations, Revue de Sciences Sociales**, 2021, en ligne : doi: 10.14428/emulations.varia.030.

TONNEAU, Jean-Philippe. L'engagement des avocats d'extrême-gauche. L'exemple des membres du Mouvement d'Action Judiciaire dans les années 1970. In : JACQUOT, L ; HIGELE J.-P. (Org.). **Les figures de l'engagement. Formes, objets, trajectoires**. Nancy : PUN, 2017, p. 41-62.

TONNEAU, Jean-Philippe. **Le Syndicat des Avocats de France (1972-2012). Contribution à une socio-histoire du militantisme syndical dans le champ judiciaire**, thèse pour le doctorat de sociologie, Université de Nantes, 2014.

TONNEAU, Jean-Philippe. Du projet politique au projet syndical. Le Syndicat des Avocats de France (1973-1981), **Politix**, 2011, Paris, n°96, p. 97-114, 2011.

WILLEMEZ, Laurent. **Le travail dans son droit**, Paris, LGDJ, 2017.

WILLEMEZ, Laurent. **Des mondes ordonnés ? Professionnels du droit et militants dans la diffusion de la raison juridique**. HDR – UVSQ, 2009.

WILLEMEZ, Laurent. Engagement professionnel et fidélité militante. Les avocats travaillistes dans la défense judiciaire des salariés, **Politix**, Paris, n°62, p. 145-164, 2003.

Recebido em: 29/04/2021

Aceito para publicação em: 24/11/2021