

SANDRA OBIOL, ANTONIO SANTOS, ALÍCIA VILLAR,
DAVID MUÑOZ Y VICENT QUEROL*

CRISIS DE LAS CLASES MEDIAS Y CAMBIOS EN LOS PROFESIONALES LIBERALES INDEPENDIENTES

Abogados, arquitectos y periodistas

*Introducción*¹

Aunque la crisis de 2007 se asocia con las franjas de asalariados más vulnerables, en realidad trajo una multiforme gama de efectos que acabaron por repercutir también en grupos laborales de más cualificación y estatus en el mercado de trabajo. Profesiones como las de abogado, arquitecto o periodista² han sufrido el impacto de la crisis. Para todos ellos, la coyuntura ha traído recortes, cambios legislativos y un duro ajuste económico. A estas evoluciones se les ha sumado, además, el efecto de las transformaciones más profundas que ya venían incidiendo desde finales de los años noventa

Recibido: 2-XI-2016.

Versión aceptada: 8-II-2017.

* Sandra Obiol, Antonio Santos, Alicia Villar, David Muñoz, Dpto. de Sociología y Antropología Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Valencia. Vicent Querol, Dpto de Filosofía y Sociología, Universidad Jaume I, Castellón. Correo electrónico: santos@uv.es

¹ La investigación «*La crisi viscuda. Processos de precarització dels treballadors valencians*» ha obtenido financiación en el marco de la convocatoria «Projectes d' I+D Per a grups d'investigació emergents 2015» de la Conselleria d'Educació, Cultura i Esport de la Generalitat Valenciana (GV/2015/055). El diseño del estudio está basado en treinta entrevistas en profundidad a abogados, arquitectos y periodistas y en el análisis de sus prácticas y vivencias de la crisis y de los cambios profesionales actuales. En las entrevistas, se aborda la trayectoria profesional anterior, la gestión actual de la incertidumbre y la precariedad y las posibles estrategias formativas y laborales de los entrevistados. La muestra recoge profesionales de las tres ocupaciones mencionadas, con edades comprendidas entre 35-45 años. Este bloque de edades intermedias permite recoger, en su franja más temprana, a los grupos de edad más joven, con una trayectoria en su etapa inicial y en momentos del ciclo vital marcados por decisiones importantes. En las franjas más avanzadas, encontramos a profesionales más asentados, pero que se han visto desestabilizados por la crisis y por nuevos rasgos de incertidumbre laboral. El proyecto de investigación se halla en una fase inicial y en este texto avanzaremos algunos aspectos teóricos y contextuales en que se desarrollan estas profesiones.

² A lo largo del artículo utilizaremos el masculino para referirnos a las tres profesiones consideradas (los abogados, los arquitectos, los periodistas), sin embargo, nos gustaría hacer constar que se incluyen tanto los hombres como las mujeres que desempeñan estas profesiones.

del siglo pasado en la estructura, funciones y contenidos de cada una de las profesiones mencionadas. La globalización y las tecnologías de la información han alterado considerablemente su fisonomía.

El objetivo de este artículo es mostrar los primeros resultados de una investigación en curso de realización que analiza la situación de estos grupos profesionales en el contexto de la crisis *subprime*, e incluso en el contexto de la debatida crisis de la clase media. Estas profesiones forman parte de las nuevas clases medias asalariadas con educación superior y de las viejas clases medias propietarias, con trabajos independientes en despachos propios, que antes de la crisis vivieron momentos de estabilidad, y hasta de esplendor, debido a la vitalidad que la actividad económica precedente a la crisis generó en su sector. Cualquiera de las tres profesiones que consideramos en esta investigación –abogados, arquitectos y periodistas–, vieron cómo sus competencias profesionales eran altamente requeridas por el auge del sector inmobiliario, del financiero o de la cultura y el espectáculo.

Nos centraremos preferentemente en el trabajo independiente de estos profesionales liberales: despachos de abogados, pequeñas consultoras, trabajo *freelance*, cuya actividad descendió a consecuencia de la crisis y ello agudizó el proceso de cambio profesional que ha llevado a cerrar despachos, a tener una bajada en su actividad y cartera de clientes o a reconvertirse profesionalmente. De la estabilidad propia de profesionales liberales de clases medias e n promoción en momentos anteriores a la crisis, se ha pasado a una situación delicada, vulnerable y hasta precaria. Una precariedad inesperada, que sobreviene a profesionales bien instalados o con ciertas expectativas de estabilidad, y que se concreta en un declive de las oportunidades profesionales y en un futuro incierto, que presenta matices dependiendo de la edad de los afectados y de sus trayectorias laborales previas.

En el proyecto de investigación, hemos seleccionado tres estudios de caso concretos que representan bien esta situación de crisis de las profesiones liberales: el primero es el de los abogados, que sufrieron cambios legislativos, subidas de tasas y recortes del sector público que han trastornado su funcionamiento profesional; el segundo, es el de los arquitectos, afectados por el bajón de la actividad de la construcción y, en tercer lugar, los periodistas, sumidos en cambios tecnológicos estructurales y, en el caso del País Valenciano –que será nuestro marco territorial de estudio–, afectados por el cierre de Radio Televisión Valenciana.

En este texto, abordaremos, en primer lugar, algunos aspectos teóricos relevantes en nuestra investigación. En segundo lugar, trataremos cuestiones del contexto actual de las profesiones analizadas que se reflejan en las primeras lecturas de las entrevistas realizadas hasta ahora en el proyecto.

1. *Crisis de las clases medias y recomposición de las profesiones liberales: aspectos teóricos*

Dado que nuestro objetivo es estudiar los cambios profesionales en algunas de las profesiones de las clases medias, es necesario enmarcar sus evoluciones recientes y analizar el debate que se ha extendido en estas últimas dé-

cadac acerca de la crisis de la clase media. Por añadidura, este debate se ha agudizado en esta última década con la crisis *subprime*, a la que se responsabiliza de haber afectado como nunca antes a los estratos intermedios y se extiende en nuestros días cuando se vinculan dinámicas políticas, como el resultado de las últimas elecciones americanas o el auge del populismo, con este declive de las clases medias.

No se trataría aquí de tomar partido en la discusión sobre la crisis de las clases medias³ y su pertinencia como debate –un debate con muchos matices–, sino de describir el panorama de cambios que afectan irremisiblemente a nuestras profesiones objeto de estudio –abogacía, arquitectura y el periodismo–. Para ello, repasaremos brevemente los principales procesos que encumbraron a las clases medias en la segunda mitad del siglo xx y cómo, en las tres últimas décadas, se han producido cambios que impactan en su definición sociológica. Recogeremos el sentido de estos cambios y nos aproximaremos a los tipos de impacto que tienen sobre las profesiones mencionadas.

En la evolución del concepto «clase media», tienen tanta importancia las prácticas materiales como los discursos que rodean a esta idea difícil de concretar. A lo largo de la segunda mitad del siglo pasado, fue cobrando forma el consabido marco político-económico que sirvió de sostén para el afianzamiento de los estratos sociales intermedios y que se estructura, convencionalmente, sobre la base del modelo fordista (Aglietta, 1979). El avance de la intervención del Estado y una solidez económica de largo alcance propiciaron una estabilidad social que promovió una mejora en la distribución de la renta, la disminución de la polarización social, la expansión de la enseñanza universitaria y el aumento de la movilidad social. La evolución de estos procesos materiales fue extendiendo la idea de que un virtuoso «ascensor social» estaba impulsando las aspiraciones de toda la población y eso beneficiaba a los estratos intermedios.

En ese mismo periodo se fue confirmando que al peso material de las clases medias, también había que sumarle su peso «espiritual», la idea de clase media contenía mucho valor e influencia simbólica sobre el estado de ánimo de la sociedad que fue cobrando forma conforme se intensificaban los mencionados procesos objetivos anteriores. En el escenario de la segunda mitad del xx, marcado por el enfrentamiento de bloques, el socialismo

³ De hecho, ello implicaría entrar en el debate conceptual sobre el término clase social y su extenso desarrollo desde finales del xix hasta la actualidad. Al no ser este nuestro objetivo, para describir al colectivo de profesionales que estudiamos, utilizamos el término nuevas clases medias asalariadas para referirnos a los profesionales asalariados con títulos de educación superior con trabajo por cuenta ajena y viejas clases medias para los profesionales por cuenta propia que disponen de un despacho y son propietarios de sus medios de producción. Encontramos profesionales de la abogacía, arquitectos o periodistas en ambas posiciones sociales y, aunque es cierto que estas plantean tradiciones y recorridos socioprofesionales distintos, no entraremos por ahora más a fondo en cuestiones conceptuales acerca de la clase social. En este artículo, nos centraremos sobre todo en los problemas de los profesionales liberales por cuenta propia. Para un acercamiento al concepto de clase media en la estructura de clase en España, véase Ortí (1992). Una actualización de los argumentos contenidos en ese artículo puede obtenerse en Ortí (2015).

ofrecía la promesa de un proyecto colectivo para el pueblo y el capitalismo prometía una sociedad de clase media, estable, pero de expectativas crecientes y abiertas a los estratos inferiores de la pirámide social. Los programas electorales de los partidos políticos entablaron un permanente diálogo con esta clase que se mostraba como la base de las instituciones políticas y administrativas (Gaggi y Narduzzi, 2006). En la interpretación que Talcott Parsons realizó de la clase media, sobresalían sus virtudes subjetivas, equilibradoras del sistema social. La clase media no se caracterizaría solo por un nivel de ingresos, sino por su función social: ser el centro, el respeto a las normas, la estabilidad, la vigilancia contra los excesos (Hernández, 2014).

En la cronología de la clase media, la crisis de 1973 y los cambios que esta provocó en las estrategias de los principales actores del capitalismo desempeñan un lugar explicativo fundamental. Nos interesa destacar dos de estos cambios por su impacto en la estructura de clases. El primero fue la reestructuración productiva, emprendida a finales de los años 70 como reacción a la profunda crisis del capitalismo. Esta proteica reestructuración fue mostrando sus múltiples caras: desregulación laboral, privatizaciones, globalización, externalización, deslocalizaciones. Todas ellas convulsionaron la estable estructura industrial de las florecientes décadas anteriores, patria de las clases medias.

El segundo cambio, acaecido desde la década de 1980, fue la progresiva reformulación del papel del Estado mediante la aplicación de las pautas de la *Nueva gestión pública*, que ha promovido una concepción y un modelo de gestión de lo público siguiendo criterios empresariales. Ambos procesos, reestructuración productiva y Estado bajo el influjo del mundo empresarial —que no han dejado de desarrollarse durante las décadas de 1990 y 2000—, reclamaban reformas en sectores profesionales satélites al mundo de la empresa capitalista: la sanidad, los servicios sociales y la enseñanza. Todos estos sectores, propulsores de la clase media, han visto ralentizado o frenado su avance de décadas precedentes y han sufrido procesos de privatización, recortes y mercantilización que aún estamos viviendo. En buena medida, estos procesos continúan provocando sacudidas en la estructura de clases.

Junto a estos cambios materiales, también se produjo un relevo en los discursos sociales. La hegemonía del neoliberalismo político fue tiñendo con nuevos valores y consignas las relaciones sociales. La estabilidad homeostática de las décadas anteriores a la crisis de 1973 fue impugnada por la reacción neoliberal proveniente del mundo político-económico proempresarial. La estabilidad fue sustituida por la idea de cambio, de flexibilidad, de fluidez (Alonso y Fernández, 2011). Un individualismo exacerbado encumbró la diferenciación social. La dinámica social se tornó cada vez más centrífuga expulsando a sectores sociales a la exclusión (Castel, 2010). Estas dinámicas se interpretaron como determinadas por factores personales, carencias de los individuos ante un mundo en cambio permanente. Las desigualdades y la exclusión se justificaban por falta de adaptación a un modelo necesariamente competitivo, por una incapacidad de descifrar la ecuación de la competitividad o falta del talento necesario en un mundo en cambio permanente. En este modelo, el capital humano y la responsabili-

dad individual situarán a cada uno en la escala social. Las certidumbres del modelo social y laboral en el que se desarrollaron las clases medias fueron debilitándose y dando paso a uno nuevo en el que las trayectorias personales han pasado a depender de factores no tan controlados (Sennett, 2000).

Es difícil saber si en estas últimas tres décadas asistimos al principio del fin de la clase media, pero no cabe duda de que muchos de los factores, tanto materiales como, sobre todo, discursivos, que ayudaron a expandir esta idea están siendo alterados y ello está desdibujando sus coordenadas sociales. Es cierto que estos factores pueden afectar no solo a la clase media, sino a otras clases sociales. De hecho, algo así está ocurriendo con la clase obrera sobre la que impactan los procesos de flexibilización, desempleo y bajos salarios. Seguramente, además, con superior dureza. Que se vean afectadas ambas clases puede querer decir que la expansión de la precariedad y la incertidumbre forma parte de una dinámica superior, encaminada a redefinir la norma de trabajo y no tanto a quebrantar a la clase media. La visión, muy propagada por los medios de comunicación, de una clase media arrollada por el mercado, las finanzas y la primacía de las grandes empresas, que ponen en peligro la estabilidad social lograda precedentemente, tiene mucho de egocentrismo de clase y de melancolía (Navarro, 2013; Maurin, 2014). No es solo la clase media la que se ve afectada por esas nuevas dinámicas mercantiles y empresariales; son todas las clases subordinadas al capital las que encajan el golpe de la reestructuración laboral. Además, la melancolía no devolverá a aquel periodo de clases medias estables que parece cada vez más lejano y desvanecido.

La idea de «crisis de la clase media» es, así, un tanto tendente al victimismo cuando la confrontamos con la situación de otras clases o grupos sociales en peores situaciones ya sea en el seno de la clase obrera o en la esfera de los *desafiliados* (Castel, 1997). En la idea de «crisis de la clase media», se hace un uso muy indefinido del significado concreto de esta clase (Navarro, 2013), se profundiza poco en los procesos materiales de erosión. Se trata de un uso retórico, muchas veces utilizado electoralmente, y también como reclamo por parte de los medios de comunicación. En nuestra investigación, la intención es, al contrario, analizar con detalle, y de manera concreta, la sociología de la crisis de las clases medias a través de los tres campos profesionales mencionados –abogados, arquitectos, periodistas–. Un análisis concreto de situaciones concretas –basado en el análisis de las entrevistas a dichos profesionales– que nos aleje de la indefinición predominante en torno a la crisis de la clase media y a su debate en los medios de comunicación. Una crisis posiblemente real, pero necesitada de una aclaración de sus contornos.

En la discusión estadounidense sobre el declive de las clases medias, el acuerdo de los expertos es muy amplio. En el marco de un intenso cambio tecnológico, de dinámicas de globalización laboral y de evolución de las desigualdades, la clase media americana se retrae o se paraliza (Damon, 2014). En el tránsito de la sociedad industrial a la postindustrial, se ha verificado un descenso de las ocupaciones de nivel intermedio y ha crecido la polarización salarial. Estos procesos calaron hasta el nivel de autoidentificación social y, sobre todo, desde finales de los noventa, se refleja en los da-

tos procedentes de la Encuesta Mundial de Valores una caída en la identificación de los encuestados en el grupo de clase media. Se observa, incluso, una fragmentación en el seno de la propia clase media entre un segmento superior, que parece menos expuesto a las incidencias de las crisis y se aproxima a los estratos superiores, y otro sector de clase media inferior que comienza a identificarse con la categoría más baja de la pirámide social. Se observaría, por tanto, no solo un decrecimiento de la clase media sino una polarización y descomposición interna (Damon, 2014).

La desigualdad ha sido uno de los factores que ha proporcionado más argumentos a los especialistas preocupados por el declive de las clases medias. Así, Robert Frank (2007) ha mostrado cómo entre 1950 y 1980 los ingresos de los ciudadanos estadounidenses han aumentado en las mismas proporciones en los diferentes estratos de la población. Sin embargo, de 1980 a 2000, los ingresos medios del 20% más bajo han aumentado únicamente un 9%; el 20% situado en la mitad de la escala los ha visto crecer en un 15%; el 20% de los ingresos más altos ha crecido un 68%; en el seno de estos últimos, el 1% más rico los ha visto aumentar más de 200%.

A estas desigualdades crecientes, les han acompañado otros indicadores de deterioro del arquetipo de las clases medias muy aireados en los medios de comunicación: congelación salarial, aumento de los precios inmobiliarios, crisis en el sector del automóvil y aumento de las tasas universitarias. Estas últimas han aumentado diez veces más que los ingresos medios, provocando un sobreendeudamiento de las familias y los jóvenes de clase media en el acceso a las preciadas credenciales universitarias que posicionan socialmente. Las actitudes en la opinión pública han mostrado una mezcla entre la adaptación resignada a los cambios y un alarmismo finisecular, que ha llevado al gobierno de Barack Obama a enviar mensajes de rescate a las clases medias. El presidente afirmó en 2010 que, tras salvar a «Wall Street» de la crisis financiera, ahora tocaba ayudar a «Main Street». Pese a estas declaraciones, parece que en estos últimos años, las ayudas a las comunidades identificadas con posiciones sociales intermedias han sido pocas y no muy eficaces. Aunque se ha intentado rescatar a las clases medias como discurso de centro, nada parece frenar los discursos manageriales de fondo que están erosionando a la clase media (Damon, 2014).

Este panorama en los Estados Unidos se encuentra desarrollado en términos parecidos en la vieja Europa. En concreto, en Francia, todo un debate en torno al desclasamiento ha servido para valorar la decadencia o no de las clases medias (Chauvel, 2012; Fourquet, Mergier y Peugny, 2013; Maurin, 2014). Entre aquellos que subrayan su desgaste, se argumenta que la clase media se encuentra desde 1980 en un proceso de estancamiento salarial y pérdida de poder adquisitivo, afectada por el desempleo y sumida en un proceso de desclasamiento educativo y de dificultad en el seno de las familias de clase media para enclasar a sus hijos y sacar partido al título universitario. Camille Peugny (2013) ha distinguido tres dinámicas que condensan la crisis de las clases medias: la primera es el retroceso del sentimiento subjetivo de clase media; la segunda es el avance de los consabidos procesos de desclasamiento y la tercera, la dualización de la estructura social, con el aumento significativo de los estratos superiores y de los inferior-

res. Para Peugny, la primera de las dinámicas se está viviendo en la última década de crisis *subprime*, cuando se percibe una sensación pesimista de cara al futuro y una acumulación de desventajas entre los segmentos intermedios: subidas de impuestos, agravios con respecto a otros grupos sociales –ricos favorecidos, pobres sobreprotegidos–, que les lleva a alejarse del Estado de bienestar que tantos beneficios les trajo en el pasado. No se trata meramente de un estado de ánimo, sino que avanzan tendencias objetivas de dualización de la estructura social que van ganando terreno paulatinamente y que condenan a parte de la clase media a un descenso de sus expectativas. Entre los perdedores de la globalización, se encuentran fracciones de la clase media que entran en competición con los bajos salarios de los países emergentes y que alcanzan no solo a las ocupaciones industriales sino a los trabajos administrativos y del conocimiento arrastrados por los procesos de taylorización digital (Wilby, 2011). Solo una minoría de las viejas y las nuevas clases medias consiguen situarse en posición ganadora y acumular las competencias especializadas de alto valor añadido que busca el capitalismo transnacional y convertirse, así, en exitosos emprendedores. La mayoría de los actuales hijos de las clases medias no alcanzan este núcleo estratégico minoritario y solo acceden a conocimientos generalistas, que no les libran de la precariedad y la incertidumbre profesional. Buena parte de las profesiones liberales verán amenazado su empleo debido a su falta de adecuación a las nuevas oleadas tecnológicas que predicen los estudios (Roland Berger Strategy Consultants, 2014).

Los autores que no comparten la anterior tesis del «desclasamiento» señalan que la mayor parte de las tendencias y problemas indicados no son suficientemente concluyentes para mantener un diagnóstico de declive de la clase media (Maurin, 2014). Al contrario, para este autor, las clases medias, habiendo escapado de las vicisitudes que han afectado a las clases populares, se encontrarían en un momento de expansión numérica, de crecimiento económico y de movilidad ascendente. Los miedos de las clases medias y, sobre todo, el temor al desclasamiento, serían más bien un problema de psicología social que de indicadores objetivos.

En su análisis sobre el declive de las clases medias, Sergio Bologna (2006) nos ofrece una aproximación de gran interés para nuestro enfoque ya que se centra en estratos medios con situación profesional por cuenta propia, autónomos y pequeños empresarios. Bologna coincide con algunos de los factores mencionados en páginas anteriores. El primero es el desmantelamiento progresivo del empleo público, que había sido el principal proveedor de ocupaciones aprovechadas por los estratos intermedios. El segundo factor es el empeoramiento laboral de los cuadros intermedios, sometidos a las nuevas reglas de gestión empresarial que han intensificado su trabajo sin repercutir en aumentos salariales. Estas nuevas reglas han ensanchado la distancia entre el grupo de ejecutivos de alto nivel y el resto de los empleados, abriendo una fisura entre las clases superiores y las clases medias.

Junto a estos cambios en el trabajo por cuenta ajena, Bologna observa también transformaciones muy relevantes en el campo del trabajo independiente, autónomos y pequeños empresarios. A la primera generación de

trabajo autónomo –profesionales liberales, pequeñas empresas comerciales o pequeñas explotaciones agrarias–, que habían caracterizado la edad dorada de las clases medias en el periodo fordista, se les añade el trabajo autónomo de segunda generación (Bologna y Fumagalli, 1997). Este trabajo está compuesto por trabajadores cognitivos y de los servicios a las personas que han tenido un fuerte empuje en el periodo de la década de 1990 con la nueva economía, pero que en 2000, tras la crisis de las empresas tecnológicas y la situación inestable posterior, han sufrido presiones y empeoramiento de su situación material. La crisis de 2007 habría incidido gravemente en estos sectores que se ven muy fragilizados y dependientes de sistemas de crédito hoy escasos.

Bologna considera que en el trabajo postfordista –cabría decir en el periodo de hegemonía neoliberal–, el mundo de la empresa ha incrementado su capacidad para definir la relación laboral, para expandir su propia concepción sobre cómo se define el trabajo. En este sentido, Bologna interpreta que no es solo el crecimiento del trabajo atípico y la precariedad laboral lo que distinguiría dicha concepción, sino que asistimos a la expansión de una nueva naturaleza jurídica de la relación laboral. La característica fundamental es que esta está paulatinamente pasando a ser concebida como una relación comercial entre dos entidades entendidas ambas como «empresas». El trabajador es concebido como un proveedor externo, presta un servicio, es percibido como una empresa que presta un servicio a otras empresas y por ello recibe una renta. No se trata de un salario para reproducir la fuerza de trabajo, sino de una renta que compensa la prestación de un servicio. Este cambio en el marco conceptual respecto al capitalismo fordista trae una profunda transformación en las relaciones laborales y en las relaciones de clase. El asalariado fordista recibía mensualmente un salario que le permitía afrontar la reproducción de su capacidad de trabajo, sin embargo, en el nuevo modelo del postfordismo entra con fuerza y se extiende la idea de que el trabajador ha de hacerse cargo de sí mismo, debe responsabilizarse de su propia reproducción (y afrontar gastos que antes estaban inscritos en la relación laboral fordista). Este nuevo modelo de relación laboral carga sobre los propios trabajadores riesgos y eventualidades de las situaciones económico-productivas que antes se encuadraban en el actor empresa.

El ritmo de avance de este nuevo modelo de relaciones laborales se extiende paulatinamente y, aunque afecta a todos los trabajadores, repercute sobre todo en el mundo del trabajo autónomo y de las pequeñas empresas. Los trabajadores más protegidos del segmento central aún no han sido alcanzados de lleno por este modelo, pero entre los autónomos y los trabajadores más jóvenes ya campean los tipos de trabajo que propicia este nuevo modelo de relaciones laborales/relaciones comerciales como son el trabajo por subcontrata o por proyecto, entre otros. Todo ello, en muchas ocasiones, con un fuerte componente de trabajo cognitivo, de alta cualificación. Para los titulados universitarios a las puertas del mundo laboral, la expansión de esta lógica que conlleva el capital humano está hoy muy difundida.

El nuevo modelo condiciona hasta las formas del negocio, donde se observa un auge de las microempresas. Condiciona también las actitudes hacia la dotación de capital humano de la fuerza de trabajo y su cuidado

por parte del propio individuo-empresa. El desplazamiento de riesgos abre las puertas entre estos trabajadores a la incertidumbre ante el futuro, la inseguridad y el exceso de trabajo que se infiltra en los marcos familiares/personales. Las observaciones de Bologna son de gran valor para comprender el cambio de filosofía laboral al que se enfrentan los nuevos profesionales actuales y las diferencias notables con los viejos moldes del trabajo autónomo en el sector de las profesiones liberales, que cobraban forma en el modelo tradicional de despacho profesional. En el siguiente apartado, especificaremos algunos cambios concretos que afectan a las profesiones objeto de investigación en este artículo.

2. *Crisis y cambios sociolaborales en los profesionales liberales independientes: abogados*

Los profesionales de la abogacía han constituido durante la segunda mitad del siglo pasado un colectivo profesional identificado con las clases medias profesionales en ascenso. Su conocimiento de un sector estratégico del sistema social como es el marco jurídico; su sólida estructura corporativa y su reconocido estatus profesional, convirtieron a los abogados en una ocupación identificada con la promoción social y con la acumulación progresiva de poder simbólico y económico. Relacionada durante siglos con la elite de gobierno, la profesión de abogado se adaptó y cambió al compás de las transformaciones del papel del Estado en la segunda mitad del siglo xx. La creciente complejidad del marco legal en este periodo fue conformando una profesión muy demandada, asentando estructuras corporativas y formativas, con una gran oferta de plazas universitarias y ampliando su base social. Esta última tendencia permitió que el acceso a la profesión de la abogacía no se transmitiese únicamente a través del relevo generacional dentro de las viejas clases medias, sino que otras fracciones de las clases medias sin tradición familiar en la abogacía o sin estudios de nivel universitarios por parte de los padres, pudieran, sin embargo, enclasar a sus hijos dentro de la profesión.

Estas tendencias, que se desarrollaron paulatinamente a lo largo de la segunda mitad del siglo xx, sufrieron en su última década cambios muy significativos, que han acabado por transformar la fisonomía de la estructura profesional de la abogacía y han creado una atmósfera de necesidad de cambio y modernización de la profesión. La crisis de 2007 no ha hecho sino agravar esta atmósfera y complicar la situación general y, sobre todo, la de los despachos y profesionales con posiciones más débiles. A ellos les han perjudicado doblemente los recortes y cambios en la legislación que ha aumentado las tasas judiciales o recortado los fondos para el turno de oficio.

En términos generales, las principales dimensiones de la crisis se expresan en una escasez de clientes y una presión sobre las minutas. La competencia por la bajada de la demanda ha provocado una intensa competencia entre la abundante oferta de abogados. Ello ha provocado una reducción de los honorarios que se agrava por una demora de los pagos y exigencias por parte de los clientes de fraccionamiento de los mismos. Esta escalada

de precios a la baja ha forzado a adaptarse a muchos miembros de la profesión, que aceptan trabajo subcontratado de bajos ingresos u ofrecen servicios *low-cost* con tarifas insólitas en el mundo de la abogacía. Los abandonos de la profesión no son una excepción. Prueba de ello es el alto porcentaje de respuesta acerca de las dificultades del mundo de la abogacía en el último barómetro del Consejo General de la Abogacía Española (2015). El 85% de los abogados ejercientes manifiesta que muchos compañeros están atravesando serias dificultades económicas. El porcentaje de los que consideran que la profesión de la abogacía se halla en una situación mala o muy mala es de un 51%. Esta cantidad se ha incrementado en 20 puntos desde el barómetro de 2008. Esta opinión tiene más peso entre los que trabajan desde más de 20 años, donde el porcentaje alcanza al 54%. Este grupo que representa a las edades más avanzadas es el que alcanza una cota mayor entre los que opinan que la situación ha empeorado desde 2008 (56%). Los datos parecen confirmar que el componente más tradicional de abogados, de más edad y experiencia, está encajando peor el impacto de la crisis y los cambios que se preconizan para adaptarse a la nueva abogacía. No obstante, en el otro extremo de la escala de edad, un sinfín de jóvenes recién graduados en Derecho se presentan las puertas del mundo laboral dispuestos a trabajar simplemente para obtener experiencia. Ello presiona a las franjas más débiles de la profesión, que han de competir con esta amplia oferta de titulados. Además de suponer un contexto de precariedad para los jóvenes, sus malas situaciones contagian y se extienden entre los mencionados sectores de más edad peor posicionados.

Junto a las anteriores cuestiones, referidas a la situación económica e institucional, se acumulan otras críticas por parte de los abogados entrevistados. Nuestros informantes observan un incremento de las inspecciones fiscales a letrados, vivido como una persecución injusta –sobre todo en la actual coyuntura de fraude muy extendido en otros muchos sectores profesionales–. Se menciona el incremento de los gastos fijos que soportan: cuotas de colegios profesionales o del Consejo General de la Abogacía Española (CGAE); gasto en las mutuas y cuotas de autónomos, alquileres de despacho, equipamiento informático para afrontar la anunciada renovación del sector o para las modernas plataformas como *Lexnet*, que supone un nuevo servicio en línea de gestión de la información y documentación habilitado por el sistema judicial; etc. Dentro de este apartado de problemas económicos, se incluye la necesidad de formación y actualización, que supone un considerable coste al que han de hacer frente.

Por concluir la lista de descontentos más allá de los puramente económicos, los abogados se quejan de las nuevas leyes y reformas de la profesión por parte de las administraciones públicas. Estas reformas están impactando muy negativamente y se viven como arbitrarias. Por ejemplo, algunos nichos tradicionales de empleo, como la asesoría para casos de divorcio, se han concedido a otras profesiones, por ejemplo a los notarios, que con la crisis inmobiliaria han visto descender su actividad profesional. Igualmente, desde la administración se han llevado a cabo recortes en la remuneración de los turnos de oficio. La Orden 2/2012 de 17 enero rebajó los honorarios de los abogados aproximadamente en un 50% y en algunas

especialidades como derecho penal, hasta en un 60%. Un golpe para la abogacía y para la justicia en general que ha provocado manifestaciones y movilizaciones en una profesión poco dada a exteriorizar la protesta.

La crisis de la abogacía no es una mera cuestión coyuntural ligada a la crisis. En momentos previos, ya se captaba un giro en la concepción de la estructura profesional. Este giro puede sintetizarse con la idea del paso del modelo de abogacía basada en el despacho de abogados al modelo de empresas de servicios jurídicos. Ideas como las de emprendedor jurídico (Sánchez Fernández, 2014), *New Law* (Böck, 2015) o *Legal Project Management* (Garrido, 2015) establecen una fusión modernizadora entre el campo del conocimiento jurídico y el económico. Una fusión que hace unos años no parecía tener razón de ser. Sin embargo, en la actualidad, este nuevo paradigma, que mercantiliza el campo del derecho, comienza a extenderse con fuerza y difunde una opinión muy negativa del modelo anterior. Al que se tacha de anticuado, obsoleto tecnológicamente, con una gestión inadecuada, falta de orientación comercial, déficit de idiomas, falta de compromiso e inquietud profesional, individualismo y aislamiento, que se ha centrado en la dedicación técnica y ha descuidado las relaciones con otras especialidades (Moreno-Meyerhoff, 2014).

Según las nuevas ideas mercantiles aplicadas al campo profesional jurídico, el abogado externo⁴ ha de cuidar la orientación al cliente y adaptarse a sus necesidades; debe ajustarse a la velocidad del negocio de su cliente, incorporar conocimientos de gestión y empresariales, seguir el avance tecnológico e incorporar el inglés como idioma de trabajo. En la formación de los abogados, han de potenciarse las habilidades relacionales y las de gestión de equipos, asuntos (proyectos) y clientes. La exigencia en los primeros años de profesión se ha acrecentado. La categoría de socio profesional o local pierde peso y se producen cambios en los sistemas de *partnership* en la línea de compartir riesgos y aumentar la capitalización. «Los sistemas más igualitarios tipo *lock step* se están corrigiendo hacia los *eat what you kill*, es decir, los ingresos de los socios dependen en mayor proporción de lo que estos sean capaces de aportar y generar. Ya no se asegura a nadie el futuro, todos han de remar» (Moreno-Meyerhoff, 2014). La estructura de los despachos encabezados por un abogado de más edad que abre camino a un grupo de abogados jóvenes pierde fuerza.

Las ideas pujantes de competitividad, flexibilidad y orientación comercial al cliente, que se han infiltrado en el actual mundo empresarial y profesional, se condensan, en el campo de la abogacía, en la figura del emprendedor jurídico (Sánchez Fernández, 2014). Esta figura se plantea como la única y necesaria vía para encarar los cambios en el mundo de la abogacía. El arquetipo de emprendedor jurídico viene acompañado, en palabras del autor citado, por epítetos como «intrépidos empresarios ávidos de encontrar su lugar profesional», tarea esta que resulta ser un desafío en un «entorno cambiante» donde es fundamental «consolidar una marca». Este calco del dis-

⁴ En el campo jurídico profesional, es habitual utilizar la diferenciación abogado interno o externo para referirse a abogados que trabajan por cuenta ajena en el primer caso y abogados que trabajan por cuenta propia en el segundo.

curso del emprendedor aplicado al campo de la abogacía se presenta como un modelo que es preciso emular en el proceso de modernización de la profesión. Empezar o morir es la máxima que se deriva de esta figura que se asemeja, tal como aparece descrita por sus partidarios, a un gladiador preparado para el combate (Sánchez Fernández, 2014; Navarro, E. (2014).

Además de los rasgos señalados, que se resumirían en gestionar el despacho de abogados como una empresa de servicios jurídicos, el abogado emprendedor tiene que desarrollar un plan de *marketing*, articulado con una estrategia de comunicación y avanzar en la internacionalización de su negocio como bases mínimas para afrontar los cambios que se entreven en el futuro. Un futuro donde el abogado tradicional se desdibuja en pro de la nueva forma de definir el negocio de empresas y despachos: en estas modernas empresas de abogacía «ni la mitad de los empleados son abogados sino *Project managers*, personal de IT, administrativos, *paralegals*, que ayudan a los abogados en sus tareas de satisfacer la demanda del cliente en la mejor relación coste-calidad posible» (Böck, 2015). En la *New Law* que define Böck, los sectores pujantes son: los proveedores dispersos de talento legal, las firmas para el *outsourcing* de procesos, los proveedores de documentos legales, seguramente *on line* y los proveedores de inteligencia artificial aplicada al campo jurídico. El futuro se aleja para el abogado tradicional.

3. Crisis y cambios sociolaborales en los profesionales liberales independientes: arquitectos

El sector de la construcción suponía antes de la crisis de 2007 una parte considerable en el PIB. Su profunda crisis ha provocado un fuerte impacto negativo en la actividad económica ligada al sector. Los profesionales de la arquitectura han notado especialmente este descenso en la demanda de sus servicios. En este marco, pueden identificarse diferentes problemas que afectan a la profesión:

1. Las transformaciones experimentadas por la formación universitaria en la última reforma universitaria, conocida como reforma de Bolonia. Un elemento este compartido con otros oficios y que ha supuesto una transformación parcial de la estructura del plan de estudios, con la reducción del grado de Arquitectura a 5 cursos y la necesidad de contar con un postgrado de especialización.
2. La alta tasa de nuevos egresados en arquitectura. Es necesario tener en cuenta que en el País Valenciano hay tres escuelas de Arquitectura –que nutren a un sector sin suficiente capacidad para absorberlos–. De hecho, entre la profesión –afirman nuestros informantes– ya se plantea la pregunta sobre si «hacen o no hacen de arquitectos», es decir, si han conseguido ejercer o no como tales, lo que es muy significativo acerca de la situación actual de la profesión. Se ha abandonado la confianza de que todos los graduados conseguirán ejercer como arquitectos. De hecho, en la III Encuesta de la situación laboral

de los arquitectos realizada por el Sindicato de Arquitectos en 2013⁵ solo un 24% ejerce como tal mientras que un 71% se encuentra en paro o en situación de subempleo.

3. En este sentido, la emigración se plantea como una salida para los más jóvenes a la búsqueda de mejores condiciones laborales que las que pueda ofrecer el mercado de trabajo valenciano y español. De hecho, la misma encuesta del Sindicato de Arquitectos detectaba esta tendencia migratoria. De los 972 encuestados, 113 habían emigrado (11,62%), más mujeres que varones y mayoritariamente jóvenes. La razón fundamental aducida para esta emigración es la búsqueda de mejores condiciones laborales, la posibilidad de desarrollo profesional y evitar el desempleo. De hecho, el 30% de los encuestados no tenían ingresos en el momento de la encuesta.
4. Se plantea la necesidad de reinventarse, de reinventar la profesión. Un elemento, como hemos visto en apartados anteriores, que converge en las pautas neoliberales de gestión de la fuerza de trabajo en la que el individuo debe presentarse ante el mercado como un objeto más de consumo. Ya lo apuntábamos en el caso de los abogados. Por otro lado, las condiciones laborales de los que trabajan son muy precarias, los datos de la encuesta citada apuntan la existencia de un 52% de falsos autónomos que se encuentran en esa situación porque no tienen otra alternativa.

La situación en la ciudad de Valencia es muy significativa acerca de la pérdida de importancia social de los arquitectos. En una década, ha pasado de contar con una decena de estudios de prestigio a no tener más que dos. En este marco, han sobrevivido aquellos estudios y arquitectos con mayor capital social y simbólico, el resto han desaparecido o bien se han reconvertido en proveedores de otros servicios. En definitiva, la idea de lo que representa un arquitecto en la sociedad actual ha cambiado mucho, tanto para la sociedad en general como para los mismos arquitectos.

4. *Crisis y cambios sociolaborales en los profesionales liberales independientes: periodistas*

En el caso del campo periodístico, nuestros informantes aseguran que la crisis ha sido una coartada para las empresas del sector a la hora de empeorar las condiciones laborales. Entre los factores que están presentes en este proceso, señalan la reducción de la publicidad que provocó un descenso de ingresos, repercutió en la ocupación y se tradujo en múltiples expedientes de regulación de empleo (ERE) cuyo resultado ha sido que los principales diarios y emisoras de radio hayan recortado las plantillas. Además de la publicidad, el sector de la prensa también se ha visto negativamente afectado por la expansión de internet y, en el caso de los medios escritos, por la

⁵ Véase [<http://www.sindicatoarquitectos.es/index.php/descargas.html>].

pérdida de lectores (el País Valenciano tiene uno de los índices de lectura más bajos del conjunto del Estado). Internet supone, por un lado, el ascenso de formas de trabajo mal retribuidas o, incluso, sin ninguna retribución; de esta forma, se convierte en un factor de presión general sobre los periodistas que tienen ocupación y tira a la baja de las condiciones laborales.

Además, la mayoría de empresas editoriales tienen sus sedes fuera del País Valenciano, lo que ha facilitado la reducción de personal y la centralización de las redacciones y la captación de publicidad. Los ERE han supuesto no solo la reducción de plantilla, sino que han sido utilizados para deshacerse de los profesionales que llevaban más tiempo y que, por tanto, cobraban más salario que los profesionales con menos trayectoria. Estos profesionales con más experiencia han sido reemplazados por otros con menos experiencia, más jóvenes y más baratos, a menudo becarios o en prácticas. La presión por poder hacerse un *book*, un currículum que contenga colaboraciones y trabajos en el sector, lleva a los periodistas más jóvenes a ofrecer su trabajo de manera gratuita. Por lo tanto, el sector no solo ha perdido puestos de trabajo directos, sino que ha evidenciado cómo se precarizaban las condiciones laborales. Se puede, pues, suponer que también se habrán visto afectados los puestos de trabajo indirectos (empresas de comunicación y publicidad, etc.).

En el ámbito de las televisiones, predomina la externalización y la subcontratación. Se compra a otras empresas programas y contenidos marcando precios muy bajos. Esto comporta que las empresas de producción de contenidos contraten en condiciones de explotación (salarios bajos, contratos por obra o servicio, etc.) y las televisiones se desvinculan de cualquier obligación respecto a los trabajadores y trabajadoras de las empresas subcontratadas. Esto afecta no solo a periodistas, sino también a otros perfiles del sector (guionistas o redactores). Tampoco ha habido un desarrollo satisfactorio del sector de la Televisión Digital Terrestre (TDT) local: los problemas en la concesión de licencias han llevado a que sean emisoras con poca base y escasa capacidad de contratación.

Por lo que respecta a las emisoras de radio, también han sufrido reducciones de personal. Las emisoras locales y comarcales nunca han tenido un peso importante en la contratación: acostumbran a funcionar con muy poco personal, a menudo solo con una persona que se ocupa de las diferentes tareas (redacción, locución e incluso captación de publicidad). En el ámbito de la publicidad, han desaparecido muchas agencias y quedan solo aquellas que tienen implantación estatal, las cuales han centralizado el trabajo en Madrid y Barcelona, donde habitualmente están las matrices de estas agencias. Esto también ha supuesto más pérdidas de puestos de trabajo en el País Valenciano. Los medios digitales tampoco suplen las carencias anteriores en cuanto a capacidad de contratación. A pesar de que han aparecido algunas cabeceras relevantes, estas no tienen suficiente facturación como para incorporar profesionales a sus plantillas y se nutren de colaboradores.

Los cambios de gobierno autonómico y municipal en 2016 han abierto algunas vías de trabajo directo en la administración (jefes de prensa y comunicación, etc.). Sin embargo, estas contrataciones no dejan de ser anecdóticas. Para el sector periodístico en general, el cierre de Radio Televisión

Valenciana (RTVV) fue un golpe importante. Los más de mil puestos de trabajo directos perdidos (además de los indirectos) han supuesto un gran incremento del paro en el sector. El mercado laboral propio se ha resentido y las condiciones laborales han ido a la baja (lo que se sumaría a lo anteriormente mencionado sobre el efecto general de los expedientes de regulación de empleo). Así, por ejemplo, otros medios nutren su plantilla de ex-trabajadores de RTVV, que cobran salarios por debajo de los mil euros, lo que vendría a ser la mitad del que cobraban cuando trabajaban en RTVV. En conclusión, como apuntaban Parreño (2014, 2015) o Xambó (2010), el campo periodístico valenciano vive una profunda crisis ya anticipada por el excesivo control que el campo económico y político ejercían y ejercen sobre el mundo de la comunicación.

Conclusiones

En el momento actual de la investigación que se ha resumido en este texto, son más las preguntas que las respuestas que quedan planteadas. Las primeras lecturas sobre las entrevistas realizadas confirman las tendencias que se han expuesto en los apartados anteriores. Hay elementos comunes entre los tres grupos profesionales analizados. El generalizado empeoramiento de las condiciones de trabajo es un hecho evidente. En los grupos de profesionales más jóvenes, objeto prioritario de nuestra investigación, la precarización laboral ofrece múltiples facetas, desde el trabajo gratuito o *low cost*, hasta el empeoramiento de las condiciones de trabajo forzado por una intensificación y salarios que indican una proletarianización del conocimiento. El paro es también una realidad precarizadora entre estos jóvenes que les lleva a abrir la posibilidad de la vía migratoria. Esta versatilidad en las formas de precariedad delinea trayectorias de alta incertidumbre laboral que se inician por los periodos de prácticas gratuitas y se extienden en largos recorridos de inserción laboral marcados por la inseguridad.

Más allá del debate sobre las clases medias que hemos incluido en el apartado inicial, las dinámicas profesionales recogidas se enclavan en debates abiertos acerca de los efectos de la economía del conocimiento en el trabajo y en las profesiones. ¿Cómo compaginar el canto al talento, la creatividad y la innovación que contienen las visiones de las «profesiones creativas» (Florida, 2002) con la proletarianización que se apunta en las entrevistas realizadas en nuestra investigación?, ¿hasta qué punto los modelos profesionales empresariales triunfantes, que marcan la evolución de las profesiones de alta cualificación, conducen a cambios en las formas contractuales e institucionales de dichas profesiones? La descomposición de estas que viene de la mano del emprendedor jurídico y las nuevas microempresas legales, del auge del trabajo *freelance* y del trabajo independiente o del profesional nómada global «sin fronteras», parecen romper las barreras de las viejas formas contractuales e institucionales de la norma de empleo fordista.

Además de estos cambios socioprofesionales, a escala macro social, se abren todos los interrogantes y vicisitudes, a escala individual, que impactan sobre los recorridos vitales de los profesionales investigados, sobre sus

vivencias y cambiantes representaciones del trabajo. En este sentido, las entrevistas realizadas apuntan la existencia de sucesos vitales de impacto profundo, desde la «fuga de cerebros» y otros episodios de movilidad laboral, hasta las múltiples estrategias de adaptación a la precariedad que repercuten sobre las formas de emancipación o formación de familias. La propia vivencia de la formación universitaria, que les concede su identidad como trabajadores intelectuales, se encuentra también en plena crisis con replanteamientos profundos en el sentido actual de la cualificación y un cuestionamiento de la formación universitaria recibida.

El interrogante entre las vivencias de libertad y de proletarización que recogen Tasset, Amosse y Gregorie (2013) en el título de un reciente informe sobre la precariedad de los trabajadores intelectuales en Francia cobra interés de cara a proseguir la investigación sobre los procesos de adaptación de los jóvenes profesionales españoles en el contexto de la crisis actual: el escenario laboral futuro marcado por las nuevas tecnologías y las nuevas empresas ¿traerá oportunidades y mayor libertad para los jóvenes trabajadores o generalizará nuevas formas de proletarización intelectual?

Declaración

Declaramos que no existen potenciales conflictos de interés sobre la investigación, autoría o publicación del presente artículo.

Bibliografía

- AGLIETTA, M. (1979), *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI de España, Madrid.
- ALONSO, L. E., FERNÁNDEZ, C. (2011), «La innovación social y el nuevo discurso del management: limitaciones y alternativas», *Arbor. Ciencia, Pensamiento y Cultura* 187 (752) noviembre-diciembre.
- BÖCK, H. (2015), «O das un abrazo a “New Law”, o piensa en jubilarte», *Diario La Ley* 8628, Sección Tribuna, 20 de octubre de 2015.
- BOLOGNA, S. y FUMAGALLI, A. (1997), *Il lavoro autonomo di seconda generazione. Scenari del postfordismo in Italia*, Feltrinelli, Milano.
- BOLOGNA, S. (2006), Nuevas formas de trabajo y clases medias en la sociedad postindustrial, *Duoda, Revista d'estudis feministes* 30.
- CASTEL, R. (1997), *Metamorfosis de la cuestión social*, Paidós, Buenos Aires.
- CASTEL, R. (2010), *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*, FCE, Buenos Aires.
- CASTELLS, M. (2015), Sociedades polarizadas, *Sin permiso* 17/10/2015, (disponible en [<http://www.sinpermiso.info/textos/sociedades-polarizadas>], consultado el 3 de diciembre de 2015).
- CHAUVEL, L. (2012), «Les raisons de la peur: Les classes moyennes sont-elles protégées de la crise?», *Les notes OFCE* 18, 26 avril 2012.
- CODINA, N. y PESTAÑA, J. V. (2013), «Cambios, (des)igualdades y día a día del profesional de la abogacía», *Papers* 98(3), pp. 471-487.

- DAMON, J. (2014), «La classe moyenne américaine en voie d'effritement», *Fondapol* (disponible en [<http://www.fondapol.org/etude/julien-damon-la-classe-moyenne-americaine-en-voie-deffritement/>] consultado el 3 de diciembre de 15).
- FLORIDA, R. (2002), *The rise of the creative class and how it's transforming work, leisure, community and every life*, Basic Books, Nueva York.
- FOURQUET, J., MERGIER, A. y PEUGNY, C. (2013), «Le grand malaise, Enquête sur les classes moyennes», *Les essais de la Fondation Jean Jaurès* 5 (disponible en [<http://www.jean-jaures.org/Publications/Essais/Le-grand-malaise.-Enquete-sur-les-classes-moyennes/%28language%29/fre-FR>], consultado 3 de diciembre de 2015).
- FRANK, R. (2007), *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. Berkeley, University of California Press.
- GAGGI, M. y NARDUZZI, E. (2006), *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*, Lengua de trapo, Madrid.
- GARRIDO NAVARRO, M.^a M. (2015), «La Abogacía en el siglo XXI», *Diario La Ley* 8625, Sección Tribuna, 15 de octubre de 2015, Ref. D-376,
- GÓMEZ SERRANO, P. y MOLERO, R. (2014), «Europeos empobrecidos. El incremento de la desigualdad y la exclusión social en la UE 15 y sus determinantes», *VIII Informe Foessa sobre exclusión y desarrollo social en España*, Fundación Foessa - Caritas España (disponible en [http://www.foessa2014.es/informe/uploaded/documentos_trabajo/15102014153122_6287.pdf], consultado el 3 de diciembre 2015).
- HERNÁNDEZ, E. (2014), *El fin de la clase media*, Clave Intelectual, Madrid.
- JESSOP, B. (1999), *Crisis del estado de bienestar: hacia una nueva teoría del estado y sus consecuencias sociales*, Siglo del hombre editores, Bogotá.
- MAURIN, E. (2014), «La mobilité sociale des nouvelles classes moyennes», *Idées économiques et sociales* 2014/1, 175, p. 25-35.
- METROSCOPIA (2015), *Barómetro interno del consejo general de la abogacía española 2015*, Abogacía Española, Consejo General (disponible en [<http://www.abogacia.es/2015/11/25/barometros-de-la-abogacia>], consultado el 3 de diciembre de 2015).
- MORENO-MEYERHOFF, J. (2014), «El abogado de éxito», *Diario La Ley* 8403, Sección Tribuna, 21 de octubre de 2014.
- NAVARRO, E. (2014) «La evolución del marketing en los despachos de abogados», *Diario La Ley* 8403, Sección Tribuna, 21 de octubre de 2014, Año XXXV.
- NAVARRO, V. (2013), «Ni Estados Unidos, ni España son países de clases medias», *Temas para el debate* 229.
- ORTÍ, A. (1992), «Para una teoría de la sociedad de clases medias de los 80», *Documentación social* 88, pp. 209-234.
- (2015) «Alienación y destino: la condición dramática de la política», *Investigación y Marketing* 127, pp. 16-27.
- PARREÑO I RABADÁN, M. (2014), «Qualitat del periodisme al País Valencià: anàlisi del camp i anàlisi pragma-dialèctica dels arguments i opinions dels periodistes», *Arxius de Ciències Socials* 30.
- (2015), *El camp periodístic valencià: l'estructura mediàtica i la pràctica dels periodistes*, València, Servei de Publicacions de la Universitat de València.

- PEUGNY, C. (2013), «Vivre moins bien demain? Un sentiment de déclassement tenace», en J. Fourquet, A. Mergier, y C. Peugny (2013), *Le grand malaise, Enquête sur les classes moyennes. Les essais de la Fondation Jean Jaurès* 5 (disponible en [<http://www.jean-jaures.org/Publications/Essais/Le-grand-malaise.-Enquete-sur-les-classes-moyennes/%28language%29/fre-FR>], consultado 3 de diciembre de 2015).
- PIKETTY, Th. (2014), *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- Roland Berger Strategy Consultants (2014), «Les classes moyennes face à la transformation digitale Comment anticiper? Comment accompagner?», (disponible en [<http://www.rolandberger.fr/actualites/ACTUALITES/2014-10-27-la-transformation-digitale-classes-moyennes.html>], consultado el 3 de diciembre 2015).
- SÁNCHEZ FERNÁNDEZ, L. J. (2014), «Emprendedores jurídicos: la huida hacia delante», *Diario La Ley* 8403, Sección Tribuna, 21 de octubre de 2014.
- SENNETT, R. (2000), *La corrosión del carácter*, Anagrama, Barcelona.
- STIGLITZ, J. (2012), *El precio de la desigualdad*, Taurus, Madrid.
- TASSET, C., AMOSSÉ, Th. y GRÉGOIRE, M. (2013), «Libres ou prolétarisés? Les travailleurs intellectuels précaires en Île-de-France», *Rapport 82 du CEE* (disponible en [<http://www.cee-recherche.fr/publications/rapport-de-recherche/libres-ou-proletarises-les-travailleurs-intellectuels-precaires-en-ile-de-france>], consultado 10 de octubre de 2016).
- THERBORN, G. (2015), *La desigualdad mata*, Alianza, Madrid.
- WILBY, P. (2011), «Taylorismo digital: la educación no impedirá que Occidente se empobrezca», *Sin Permiso* (disponible en [<http://www.sinpermiso.info/textos/taylorismo-digital-la-educacin-no-impedir-que-occidente-se-empobrezca>], consultado el 10 de octubre de 2016).
- XAMBÓ, R. (2010), «Els mitjans de comunicació al País Valencià», *Arxius* 23, pp. 3-16.