



La obra bien hecha



Alejandro Nieto

Para que un despacho de abogados funcione se precisan fundamentalmente dos cosas: la primera tener clientes y la segunda conseguir que éstos paguen. Sobre esto hay absoluta conformidad. Las divergencias vienen a la hora de decidir cómo actuar.

El método más seguido en la actualidad es el de «quitarse los papeles de en medio» que, como bien se sabe, consiste en redactar los escritos en el menor tiempo posible, después de haber lanzado una ojeada fugaz a los autos y expedientes. Con ayuda del ordenador, donde están guardados toda clase de formularios y precedentes, esto resulta muy sencillo y, además, los afectados quedan contentos, porque al cliente lo que le importa es que las cosas se presenten cuanto antes. Muy al contrario, le es igual porque también él va a hacer lo mismo y el juez sabe de sobra cómo actúan los abogados, está de vuelta de la sabiduría de los ordenadores y no quiere

perder su tiempo ni caer en la trampa de argumentaciones precocinadas. En consecuencia, resuelve a prisa fiándose más de su instinto y experiencia. En este juego nadie engaña a nadie: en definitiva, la mitad de los asuntos se gana, la otra mitad se pierde y, discutiendo cantidades, se parte la diferencia sin molestarse en razonar mucho el regateo. Es la «guerra de los botones»: un ordenador frente a otro, aunque ambos estén alimentados por el mismo programa. En tales condiciones es claro que no se pueda pedir al juez que se lea línea por línea lo que se le presenta. De lo que se trata es de cumplir determinados ritos procesales y llenar papeles con lugares comunes que todos repiten. El estudiar (aunque sin excederse) se deja para los asuntos importantes por su cuantía o raros por su materia y para los clientes de respeto.

Con tales técnicas los despachos de abogados se han convertido en «talleres» en los que el maestro ya no crea, ejecuta y remata, sino que se limita a

trazar un boceto, una línea argumental que luego sus colaboradores rellenan y colorean con ayuda de máquinas. Son costumbres de los tiempos, cambios inevitables que no es lícito despreciar sin más. En la mayor parte de los asuntos de hoy la clave suele estar en llegar a comprender los hechos, a veces increíblemente enrevesados; en identificar el punto controvertido que los clientes no tienen claro; en encontrar la legislación aplicable –que no es siempre fácil dar con ella–, y en acertar, en fin, con el planteamiento jurídico correcto: para hacer todo esto bien hace falta afinar mucho y tener gran experiencia, luego, el desarrollo resulta ser, en efecto, una tarea secundaria casi al alcance de cualquiera.

Conste, no obstante, que aún quedan abogados de la vieja escuela, que conservan la tradición y se comportan como juristas y no como gerentes, y menos como informáticos. Individuos que leen leyes por la noche, libros los fines de semana, jurisprudencia a todas horas y autos en las largas jornadas de despacho, que escuchan con paciencia los relatos de los clientes, que asisten atentos a las reuniones y que antes de coger la pluma reflexionan sin prisa. Entrañables figuras de un pasado que los jóvenes no han llegado a conocer. Mas no hagamos comparaciones valorativas porque los tiempos cambian y las costumbres evolucionan por encima del bien y del mal. ¿Quién puede asegurar que cualquier tiempo pasado fue mejor?

El otro día visité a un colega en su magnífico despacho: muebles antiguos de herencia familiar, ocho mil volúmenes en la biblioteca, papeles hasta en el suelo y apenas tres secretarías. Nos permitimos el lujo de conversar sin ser molestados por el teléfono. «Gano dinero con media docena de clientes escogidos que saben que escribo todavía a pluma y quieren obras bien hechas; pero –observó con melancolía no exenta de orgullo– soy el último abogado individual de mi promoción». «Y de tu generación» –añadí yo para mis adentros–. ■