



## No se sabe qué es peor



### Alejandro Nieto

No se sabe qué es peor: si cuando el cliente viene con hechos consumados absolutamente ilegales o cuando hace una consulta con aires de imparcialidad inocente.

En el primer caso se comporta entre indignado y sorprendido. No comprende cómo su arrendatario o contratante ha podido hacerle algo así; al fin y al cabo él tenía razón y por habérsela tomado por su mano (¡qué otra cosa podía hacer si nadie le hacía caso!) ahora le han presentado una demanda o una querrela y se ve obligado a defenderse a todo trance. El abogado, a la luz de su ciencia y experiencia, considera el caso poco menos que imposible, mas su deber y su bolsillo le fuerzan a atender al cliente. Rebusca entonces en su memoria y archivos, consulta al ordenador, trocea sentencias para llevarse la única favorable con la esperanza de que nadie se la lea completa, retuerce leyes y reglamentos, desfigura los hechos con pruebas descabelladas en

la seguridad de que siempre que se niega y se confunde algo queda. Todo lo hace con rigor profesional pero en contra de su saber jurídico y hasta de su conciencia personal. Y si al final y por casualidad gana, corre el riesgo de que el desagradecido cliente le regatee la minuta por entender que el éxito ha sido fácil y merecido.

¿Qué decir, entonces, de las consultas? El visitante pregunta si puede hacer tal cosa o tal otra y espera una respuesta contundente y segura: un sí o un no sin condiciones. Lo malo es que en Derecho no hay respuestas tajantes ya que todo, o casi todo, es posible. Hay que hablar siempre con peros y cautelas. Y esto no puede entenderlo el lego, para quien se tiene razón o no se tiene, ya que para eso

*«Cuanto más se estudia, mejor se sabe que el Derecho es inseguridad, incertidumbre»*

están las leyes, por lo que las dudas han de provenir necesariamente de la ignorancia del asesor. Tal es el drama del oficio. Cuanto más se estudia, mejor se sabe que el Derecho es inseguridad, incertidumbre, pluralidad de soluciones; ésta no es la tierra del «sí o no» sino la del «sí, pero» o la del «no, aunque». Y luego viene lo que viene.

El mejor cliente es el que tiene claro su objetivo y pregunta por los caminos para llegar a él. El abogado le advierte previamente de las dificultades y del tiempo y dinero que todo ha de costarle. En las leyes averigua, más o menos, los trámites y requisitos necesarios, aunque de ordinario tiene que buscarse algún consejo externo para los aspectos colaterales, como los fiscales o penales que no son de su especialidad. El verdadero trabajo empieza después cuando, fuera ya de las leyes, ha de visitar ministerios, delegaciones y subdelegaciones, secretarías, alcaldes y concejales, políticos y amigos de políticos que han de otorgar la licencia o firmar el certificado. Es una lucha burocrática que ya nada tiene que ver con la ley y sí mucho con las relaciones personales, cuando no de la pillería. Papel tras papel, licencia tras licencia, hay que seguir el camino del Calvario con penitencias en cada estación. Trámites contradictorios imposibles de cumplir, papeles que faltan, se pierden, no llegan o no se encuentran. Visitas, muchas visitas, almuerzos, muchos almuerzos, reuniones incontables, buenas palabras y mejores promesas que nunca llegan a cuajar.

El abogado duda si todas estas actividades tienen algo que ver con su oficio; pero al menos trabaja con gusto porque sabe que, si lo hace bien, ahorrará al cliente disgustos y pleitos e, incluso, será una obra de arte, ya que, en los tiempos que corremos, obra de arte es conseguir que una empresa de cierta importancia abra sus puertas con todos los papeles en regla sin infringir media docena de leyes y algunos reglamentos más. ■