

LOS

capaz de manipularlas a su antojo y en provecho del cliente. Es la figura que corresponde al adagio, en la tradición de la picaresca, «hecha la ley, hecha la trampa». Existe también la imagen idealizada del abogado-paladín contra la injusticia para contrapesar la caricatura crítica. Entre ambas imágenes, la realidad profesional del abogado tradicional como acorde y adaptado a la estructura sociojurídica real ha sido el obligado punto de referencia constante a lo largo de mi encuesta. Porque en la medida que las características de los nuevos abogados iban surgiendo, diferencialmente exigían una confrontación dialéctica con las de la abogacía tradicional acrítica, integrada.

EL handicap de la formación.— Hay un denominador común entre los nuevos abogados y los tradicionales: su paso por una Universidad que, en el mejor de los casos, ha renovado sus edificios y mobiliario, pero que conserva un plan de estudios que la mayor parte de los profesionales enjuician duramente. El enfoque casi exclusivamente teórico de todas las enseñanzas, la concepción de las asignaturas como entidades autónomas e independientes entre sí producen a lo sumo una dosis de información memorística, pero una total falta de formación, en el sentido profundo, y un ridículo desconocimiento de la práctica jurídica procesal o de la realidad de una profesión a la que la complejidad de nuestra vida social y económica imponen una especialización en muy diversas ramas. Aun con una base común, no tienen nada o casi nada que ver los conocimientos teórico-prácticos que hacen falta para ser asesor de empresas que para defender ante un Tribunal o ser experto en seguros, en derecho laboral, fiscal o mercantil.

Tras el paso por las aulas, la mera confrontación de cualquier licenciado con la realidad de la profesión sirve para evidenciar su pasado déficit. Frente a esta grave cuestión se han propuesto planes de estudio nuevos —en las Facultades de Sevilla y Valencia— que, hasta ahora, no han tenido una aplicación práctica. Y hay que decir también que se asiste, por parte de ciertos profesores y auxiliares, a un esfuerzo



Un país que ha acuñado una expresión coloquial como «no hay derecho» tiene que tener, en el subconsciente del pueblo que la usa con tanta frecuencia como ira, una frustración jurídica importante. De las conversaciones mantenidas con abogados

significativos de distintas tendencias dentro de un nuevo enfoque profesional, correspondientes a una filosofía político-jurídica avanzada o, cuando menos, abierta, ha ido forjándose un criterio definidor de sus posturas. El grado de criticismo respecto a la superestructura sociojurídica —leyes, Tribunales, instituciones— y el marco político y económico que la hace posible más como barrera que como puente entre Derecho y pueblo.

Para una gran proporción de ciudadanos —que coincide con

niveles inferiores de renta y de cultura—, ir al bufete del abogado es acudir no tanto a un profesional concreto del Derecho con un nombre propio como a una figura con una función demiúrgica. Con el respeto que se le adjudica al médico y la confianza en un sacerdote conveniente e instintivamente desacralizado. Con la voluntad-certeza de «tener derecho» a algo, pero absolutamente incapaces de orientarse en el mare magnum de unas leyes, ininteligibles, se cree en el abogado como en un prestidigitador

NUEVOS ABOGADOS

por paliar la penuria pedagógica que resultaría de aplicar al pie de la letra la explicación de programas rígidos y absolutos. Su puesta al día y la confrontación teórica rigurosa con una realidad contemplada críticamente hacen de algunas cátedras y seminarios unos refugios científicamente válidos para promover una inquietud y unas búsquedas concretas.

Creo que es posible afirmar que, en buena medida, muchos de los nuevos abogados que asumen críticamente su profesión han iniciado su concienciación en esas islas científicas.

MITO y realidad de las «salidas».—Ha sido durante mucho tiempo del dominio público de una cierta picaresca estudiantil que Derecho era una carrera fácil respecto a otras. Depende de lo que se entienda por facilidad, porque si el criterio es el del aprobado de asignaturas

y obtención de título, puede ser cierto. Pero si el esquema a aplicar es el de la utilidad y valoración del título así obtenido, la cosa cambia: Derecho es, acaso, la carrera más difícil. Veamos por qué.

Eso sí, salidas —lo que pintorescamente se llama salida con un concepto mercantil del título como valor de cambio en un mercado— tiene muchas. No hay más que tomar los «Boletines Oficiales del Estado» y mirar las convocatorias de oposiciones para las que se exige el título de licenciado en Derecho: innumerables. O bien ver en la prensa las ofertas de trabajo que también exigen el título de Derecho. Teóricamente se puede acceder a cargos de asesoría en miles de empresas comerciales, industriales o bancarias o de seguros. Por no hablar, en este momento, del libre ejercicio de la abogacía.

Pero antes de pasar a analizar

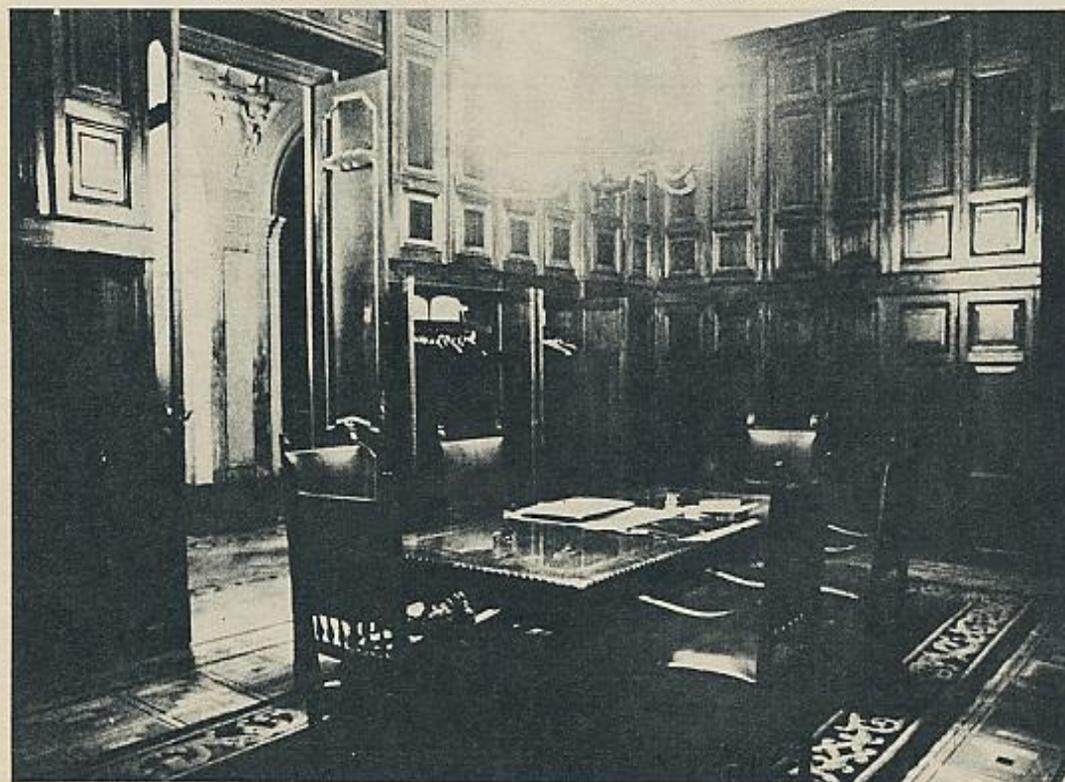
lo que de momento no es más que el cántaro y las ilusiones de la lechera de la fábula, se imponen unas consideraciones de tipo socioeconómico. Ya es un hecho sabido que, aunque el número de becas crezca, la gran mayoría de los estudiantes universitarios sufragan sus estudios con la ayuda paterna. Sin que ello dé derecho a incluirlos a todos en la categoría demagógica de «hijos de papá», no cabe duda que el sector de renta que representan las familias que mandan sus hijos a estudiar carrera está situado en clases altas y medias. Esto incluye una gama que va desde el hijo de papá necesariamente hasta aquellos cuyos padres y ellos mismos, incluso, realizan un esfuerzo económico para efectuar su promoción social a través de lo profesional.

Conviene no perder de vista esto. Porque si a la hora de estudiar el nivel de renta familiar

ha sido sólo un dato objetivo a considerar, a partir del fin de los estudios, la extracción social se convierte en un factor determinante. He aquí cómo así, tras un esfuerzo económico, ya muchas familias se plantean la inmediata rentabilidad del título de su hijo y, a la vez, él mismo quiere empezar a trabajar, para no seguir siendo una carga. De esta manera, toda la gama de oposiciones queda excluida para bastantes. Algunos, con este criterio de urgencia y haciendo un esfuerzo suplementario, eligen las oposiciones cuya preparación sea más breve. Judicatura suele ser un ejemplo de esto, un ejemplo que da que pensar, porque existe una desproporción notoria entre la dificultad de sus ejercicios —que exige un número elevado de temas a preparar— y la remuneración más bien baja que se obtiene una vez conseguida una plaza. Siguiendo en el campo de oposiciones, hay toda una escala cuyas cotas más altas serían notaría, abogacía del Estado y letrados del Consejo de Estado y de otros altos organismos. El número de años que, como media, hay que pasar en dedicación exclusiva —por tanto no remunerada— es por sí una inversión de carácter claramente discriminatorio, que explica claramente la procedencia uniforme de estos estamentos y su vinculación de clase. Por no hablar del Cuerpo Diplomático, que —aunque ahora ha cambiado ligeramente sus sistemas de ingreso—, por los gastos suplementarios que supone la preparación impecable de los idiomas, que exige estancias en el extranjero, constituye el ejemplo más claro de aristocratismo.

Una vez vistas estas salidas y su forma de selectividad social, podemos pasar a considerar el ejercicio de la profesión como la forma teóricamente más natural de desembocar. Y ciertamente el adjetivo natural cuadra perfectamente para un número de casos, difícil de determinar, pero frecuente, en el que se produce el inicio de la sucesión del bufete paterno. A veces, la relación no es tan directa o ni siquiera es de parentesco, sino de pura amistad o relación. En otras ocasiones, por ligámenes profesionales o de negocios. No es difícil adivinar que todos estos casos se suelen dar también preferentemente para los licenciados que proceden

Esta es la sala de togas del Colegio de Abogados de Madrid. Los letrados disponen de un amplio surtido en tallas distintas que utilizan la mayor parte; los menos tienen la suya de propiedad. La toga es preceptiva para todos los juicios y su negra severidad es un factor distanciador respecto de una realidad jurídica que aparece más como un sacerdocio o una magia que como un procedimiento racional hacia la ley.



LOS NUEVOS ABOGADOS

de las capas altas de la sociedad. En esos estratos son perfectamente pensables una tupida red de relaciones de clase —desde lo casual hasta lo premeditado, desde lo amistoso hasta los pactos de conveniencia— que constituye un sólido sistema de engranajes socioeconómicos. Y que con esta dinámica y un mínimo de dotes naturales y aprendizaje del oficio garantizan casi seguro una próspera o cuando menos razonable evolución profesional. No podemos extendernos en casuísticas que están en la mente de cualquiera que sepa cómo funciona nuestra sociedad en esos niveles. Por otra parte, esta dinámica corresponde a características de manual sobre sociedades con alto grado de estratificación y con tendencia a la concentración de poder y a las relaciones más o menos endogámicas.

LA pasantía, prueba rentable o sacrificio inútil.—Hasta aquí el más elemental análisis socioeconómico sólo ha servido para configurar los condicionamientos de las salidas profesionales a partir de la condición familiar y la extracción social, pero sólo esto bastaría para calificar a la profesión como claramente clasista, en su planteamiento estructural. Porque el reverso de la medalla estaría ejemplificado en todos los que no teniendo acceso al sistema de relaciones socio-profesional se ven con un «handicap» clarísimo: los puestos interesantes o que pueden llegar a serlo en los bufetes importantes o en las sociedades, lógicamente, han ido a parar a los otros. Entonces ya hay menos donde escoger, si es que se puede elegir. Para estos casos, la oferta-demanda de abogados o licenciados en derecho se ve entonces obligada a sufrir fluctuaciones coyunturales que han hecho que el mercado estuviese saturado durante bastantes años. Eso produjo crisis fuertes que se tradujeron en suboferta, subempleo o pluriempleo, que se produjo, sobre todo, en licenciados en Derecho trabajando como agentes de ventas, en cargos burocráticos de poca cualificación o en empleos que nada tenían que ver con la práctica jurídica. O bien como abogados sometidos a un destajismo muy fuerte; verbigracia, al servicio de compañías de seguros. Pero esta expresión puede sonar dura para enjuiciar la figura más frecuente que designa el comienzo de la praxis jurídica en bufete ajeno: el pasante.

El pasante, por tradición, es aquel licenciado en Derecho que presta sus servicios gratuitamente o por una escasa suma (que puede oscilar entre las 1.500 y las 5.000 pesetas al mes por regla general) en el bufete de un abo-



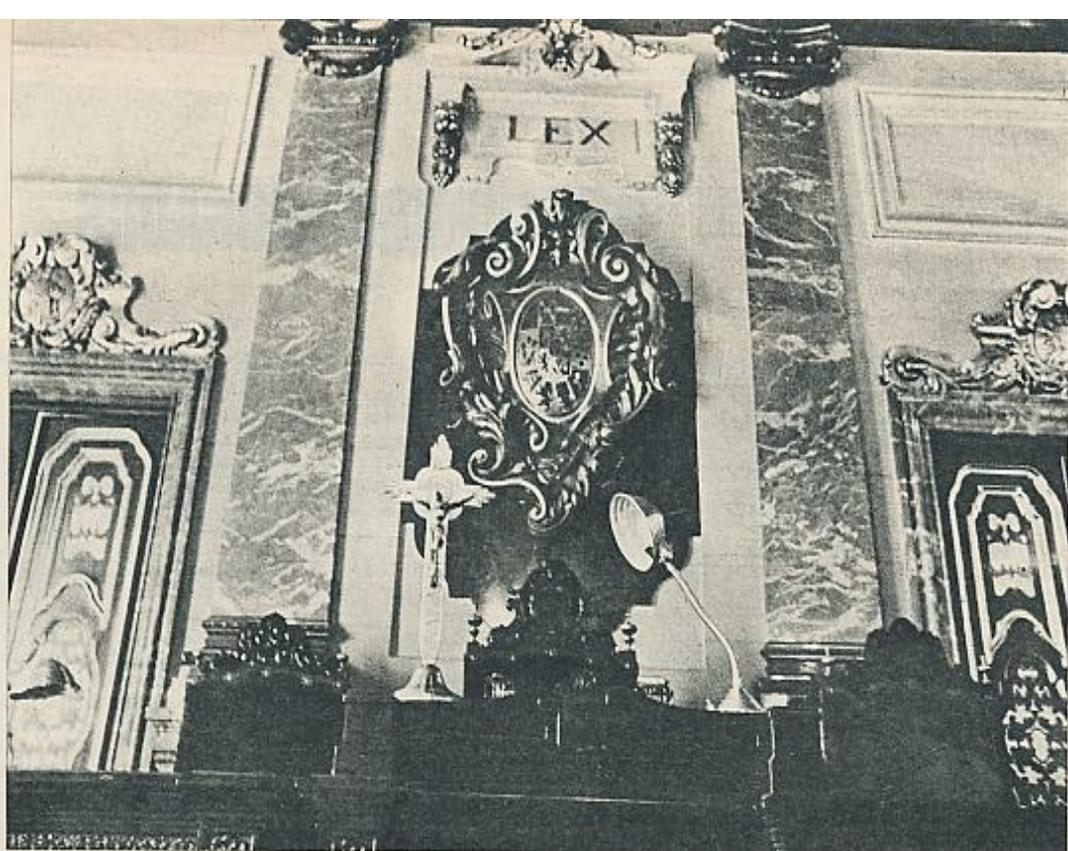
El enorme ambiente de inquietud despertado por las Jornadas de estudio de la «Abogacía ante el año 2000» celebradas en Madrid, se vio reflejado en apasionados coloquios entre los profesionales nuevos y veteranos asistentes y los ponentes, que expusieron posiciones diversas sobre el papel de los abogados en una sociedad futura. En la presidencia figuraba don Antonio Pedrol, organizador de los coloquios, y a su izquierda, en la foto, don Joaquín Garrigues Walker, pionero y líder indiscutible de la mentalidad un tanto servan-schreiberiana de los bufetes colectivos.

gado. La supuesta justificación de tan evidente explotación está basada en el principio de que el pasante, además de trabajar, aprende la profesión. La cosa, con ser triste, tiene su parte de verdad. Porque casi nadie con la formación recibida en la Universidad es capaz de afrontar seriamente y con corrección la problemática práctica del Derecho. Pero el que los licenciados jóvenes pasen por esto porque no tengan más remedio, no autoriza a una situación de vil uso de una plus valía profesional de ese modo. Por otra parte, se me informa que no es infrecuente que ciertos abogados fomenten en sus bufetes un tipo de pasantía rudimentaria, mecánica y antipedagógica que, lejos de formar y promocionar, ancla. De este modo, existen tristes figuras de pasantes casi vitalicios, con sueldos, aunque crecientes, modestos, pero en una escala burocratizada y pobre de subabogados. Y, obviamente, no es lo mismo prestar sus servicios de pasante en un bufete «bueno» —a los que ya hemos visto quien accede preferentemente, cómo y por qué— que en uno modesto, en el que la praxis y el sistema de relaciones a la que se accede ya condiciona de antemano la futura evolución y emancipación posible del abogado.

Hay que hacer la salvedad obvia que al hablar de todo esto es difícil apoyarse en datos —por otra parte difíciles de formular— y que todo esto sólo es detectable como tendencia. Y que, naturalmente los casos aislados que pueden darse como signos opuestos son siempre como excepción a una línea clara y explicable.

EMANCIPACION: afrontamiento primero.—En realidad, hasta aquí la frontera entre los nuevos abogados críticos y los que no se puede considerar como tales es difícil de trazar. Probablemente es un problema de formación de conciencia que —iniciada o no en la Universidad— puede cristalizar en los años difíciles de la pasantía. En unos, los más, para asimilarse lo más rápidamente al grueso del estamento de la abogacía. En cambio, para una minoría se irá desarrollando un sentido crítico que surgirá como reacción a una serie de deficiencias estructurales en la práctica jurídica, en el planteamiento de la profesión, en el espíritu de las leyes.

Esa actitud, si es detectable ya más que como inclinación como voluntad, puede traducirse en la decisión del futuro enfoque de su actividad profesional. En realidad se trata, para unos, de una elección de valor ético y qué va a condicionar su desarrollo so-



La imponente perspectiva del estrado, cuyos mármoles y ornamentación evocan la imagen de altar de la justicia de los hombres, tiene una solemnidad que contrasta con el aire más mercantilizado de la sala de procuradores. Entre un formalismo verbal y el otro de papeles, la Justicia puede recorrer caminos tan sinuosos como incomprensibles.

cioeconómico. Del mismo modo que invirtiendo los criterios de la opción, si se hace un juicio de valor preferentemente económico, se selecciona una tendencia más lucrativa que puede, sin duda, menoscabar lo moral. En ese momento de opciones fundamentales, aunque cada vez sean más, son minoría aún los que toman suficiente distancia crítica respecto a la situación en general y las condiciones socioeconómicas del país como para ver que son esas mismas las que repercuten, influyen y determinan claramente la abogacía de clase y al uso en el mercado como implícita en el sistema y coherente con la estructura a la que sirven.

De este modo es detectable la tendencia mayoritaria a escoger en los cachorros de la abogacía los bufetes más prósperos que les es posible encontrar para su pasantía y, posteriormente, una emancipación que les deje ligados al mismo tipo de clientes y a un mismo sistema de relaciones socioeconómicas. Todos los abogados a los que he interrogado sobre esta tendencia han sido unánimes: la mayoría de los abogados jóvenes toman, en la medida que les es posible, el camino del neocapitalismo. Bien en su vertiente tecnocrática, con puestos de asesor o consejero de empresas, bien en bufetes especializados en mercantil, en sociedades

y cada vez más abiertos a este tipo de actividades industriales y comerciales. El desarrollo económico ha hecho surgir un tipo de abogado que hasta hace diez años era inexistente en nuestro país. Adscrito a una o más empresas, como asesor o como secretario del Consejo de Administración, exclusivamente o en combinación con un bufete individual o compartido, es el perfecto árbitro de las nuevas situaciones creadas con los nuevos planteamientos económicos.

«Esto se observa claramente en Barcelona —me decía Miguel Roca Junyent, treinta y un años, diez de ejercicio—, en la especialización a que ha obligado a

LOS NUEVOS ABOGADOS

muchos profesionales, jóvenes preferentemente. El volumen de negocio de las empresas es tal que los asuntos que puedas resolverles en el terreno fiscal, laboral, administrativo mercantil, hace que no compense pleitear en cuestiones de intereses individuales, por lo general menos cuantiosos. Parece denotarse como tendencia que el abogado de pleito, el consejero de familias, de pequeños asuntos y clientes de toda la vida, tiene menos aceptación entre los nuevos abogados. Es frecuente que este tipo de bufetes individuales o en equipo puedan dar unos ingresos de 30.000 a 50.000 pesetas mensuales entre el quinto y el décimo año de ejercicio de la profesión. A los diez años, un 30 por 100 sigue ganando alrededor de esa cifra y otra proporción similar se despegan, para ir acercándose del medio millón al millón anual. Y el restante 30 por 100, sobrepasarlo. Estas cifras, que son contestables como toda estimación y como toda media, pueden servir como dato indicativo del tipo de rentas que produce una elección adecuada del camino profesional, habida cuenta que la dinámica desarrollista tiende a subir. Y que en esa perspectiva es pensable que un cargo de asesor abre las puertas de un Banco y éste el de una compañía de seguros, o que un cliente que diversifica utiliza el mismo abogado y que, en definitiva, el engranaje acaba por multiplicarse solo. Siempre que se jueguen las reglas del juego llamado neocapitalismo.

ESTUDIOS colectivos, toda una filosofía.—Sin duda el Papa de esta mentalidad es Joaquín Garrigues Walker, pionero en España de los bufetes colectivos y acérrimo defensor de esta síntesis de la tecnocracia y la praxis jurídica. Ante el público de los coloquios sobre la «Abogacía en el año 2000», celebrados recientemente en Madrid (el 25 y 26 de febrero) y en un marco tan adecuado para sus tesis como en la sala de actos del Eurobuilding, explicó que la fórmula que él defiende en la teoría y ejercita en la práctica viene de Estados Unidos. Es un sistema muy sugestivo para mentalidades jóvenes que quieran poner un énfasis en la eficacia (sin preguntarse demasiado al servicio de qué o de quién). Su ataque al concepto de la abogacía como profesión liberal es acertado. Del mismo modo que es defendible su criterio de racionalización, especialización y en cierto modo de despersonalización que un bufete colectivo en aras de un grado serio de estudio y asesoramiento que disminuya conceptos decimonónicos y hasta paternalistas. Pero su versión tan «made in USA» del bufete

te concebido como una máquina de rentabilidad jurídica con un director-explotador, un «partner», unos socios y unos trabajadores a sueldo entra en un terreno más discutible. Se trata de un engranaje perfectamente sincronizado con unos medios y unos modos de producción y que en modo alguno puede ir en su contra o poner en cuestión un sistema porque lo que manda son sus propias leyes económicas de rentabilidad y máxima seguridad para unos beneficios. Es difícil conectar esto con un espíritu legalista mínimamente crítico, sea cual sea la ideología que inspire esa crítica.

De todos modos, esta filosofía en la que se basa el bufete colectivo a la americana causa fascinación en ciertos ambientes de nuestro país, si bien los profesionales jóvenes que quieren instalarlo no van a contar con demasiadas facilidades porque los gastos de inversión de capital y el efectivo con que hay que contar a nivel de relaciones personales y de negocios lo hace prohibitivo para la mayoría de jóvenes abogados. Por otra parte, los negocios más sustanciosos en este tipo de bufetes se pueden hacer a base de contactos internacionales, lo que no está al alcance de todo el mundo. Y un dato interesante que reveló el propio Garrigues Walker es que las grandes firmas de bufetes colectivos americanos controlaban ya una buena parte del mercado jurídico francés. Este aspecto del desafío americano todavía no parece haberlos tocado, pero acaso sean los bufetes colectivos a la americana la puerta que puede propiciarlos mejor.

LA abogacía acritica.—Pero acaso no hace falta llegar a los extremos tecnocráticos de Garrigues Walker para realizar una abogacía absolutamente integrada en el sistema sociológico del país, hoy. Los abogados nuevos, sin poder llegar al bufete colectivo —que según Garrigues no pasan de una docena en toda España los que puedan ser propiamente denominados así—, realizan sus aproximaciones. Hay ya muchos bufetes de dos o tres profesionales jóvenes que sin aplicar las técnicas ortodoxas se reparten cuando menos los gastos generales del despacho y los clientes con criterios variables, de especialización o de relación personal. También es frecuente que el nuevo abogado —tenga relación de parentesco o no— se asocie con otro profesional mayor, con el que empezó y al que le representa descargo, y una dinámica de gestión, espíritu nuevo y un «savoir faire» muy necesario para las necesidades a nivel de puesta al día en rela-

ciones humanas, técnicas o conocimientos específicos.

Pero las fórmulas de integración acritica y de asunción de toda esa abogacía de mercado y preferentemente de clase por el sistema de relaciones y de intereses que defiende y los criterios de selectividad de clientes en cuanto a la rentabilidad son diversas y de una clasificación difícil y que haría prolija su enumeración. Si conviene mencionar que algunos grupos de abogados jóvenes han aprovechado algunas plataformas asociativas para una promoción personal y profesional que por sus relaciones iniciales no tenían de modo espontáneo. Con todo, la tendencia tecnocrática y neocapitalista no absorbe a todos los nuevos profesionales. Otros optan por montar un bufete más en el sentido tradicional de clientes personales con intereses familiares, inmobiliarios, derecho de familia y sucesiones, contractual, etcétera. En forma pura o de modo combinado con las soluciones que vimos antes se dan con los condicionantes de procedencia social más o menos acentuados. Existen, pues, en manos jóvenes desde los bufetes a la busca de grandes clientes y relaciones amplias y rentabilidad saneada hasta los más modestos, que tienen que vivir de los clientes que caigan, y de una cierta picaresca de menor cuantía.

Todas estas fórmulas, desde la más tecnocrática a la más modesta, pueden llevarse a la práctica con un denominador común: sin el menor sentido crítico respecto al marco socio-jurídico que hace posibles las relaciones, que propicia las figuras contractuales delictivas y sabiendo utilizar convenientemente en su favor unas leyes anacrónicas o unos procedimientos complejos, absurdos y costosos. Estas posturas surgen de la ausencia de unas actitudes críticas, basadas en una ideología o en unas instancias éticas o siquiera de un reflejo de coherencia con una idea clara de la administración de justicia y una cierta, mínima concepción del Derecho.

CONTRADICCIONES cotidianas.—Hay que decir, de todos modos, que se está produciendo un crescendo de toma de conciencia entre los nuevos abogados. Basado, como mínima instancia, en una observación atenta y crítica de las condiciones sociales y económicas en que se tiene que administrar justicia a todos los niveles. En todos los abogados cuya opinión he pulsado he encontrado la misma inquietud renovadora. Una voluntad inicial de reconocer las profundas contradicciones cotidianas en que se mueve la praxis jurídica.

Cuya compleja problemática va desde los procedimientos complicados y retardatarios de una dinámica jurídica, práctica y moderna hasta el problema más concreto de las cosas procesales que hacen desaconsejable en muchos casos el pleito y propician una conciliación lesiva la mayor parte de la veces para la parte a la que cabría Derecho. Pasando por una casuística que muestra lagunas, desequilibrios y clasismo.

«En definitiva, el hecho de que el abogado cobre o que las costas procesales sean caras o que la duración de los procesos se eternice —me decía Pablo Castellano— son claves estructurales que patentizan que todo el sistema económico en el que está basada la Justicia aquí constituye en indefensión a un gran tanto por ciento de ciudadanos». Y no hace falta llegar al análisis con esa crudeza que lleva a acusar el hecho económico discriminatorio y determinante, sino que basta hacer constar el agravante que supone un nivel cultural bajo frente a un sistema legal complejo y redactado en un lenguaje críptico. Sus consecuencias prácticas llevan a un virtual analfabetismo jurídico que alcanza a muchos ciudadanos que, incluso teniendo niveles razonables de formación y cultura, ignoran sus más elementales derechos y acuden a las consultas de los abogados literalmente vencidos. En esos frecuentísimos casos el peligro estriba —mediante una deontología dudosa— en una especulación de la gestión jurídica y acciones innecesarias.

A esta serie lamentable de tradiciones, que bastarían por sí solas para poner entre paréntesis todo el ejercicio del Derecho, añádase el terrible esfuerzo de juzgar a que se ve sometido el personal de los Tribunales. La ilustre misión de juez, a cualquiera de sus niveles, se ve afectada por una notable falta de medios —desde el personal subalterno a medios materiales— y por un enorme exceso de trabajo. Es habitual que un juez deba fallar diariamente de una o dos sentencias, más un auto de procesamiento y varios recursos, lo que arroja la escalofriante cifra de unas setecientas actuaciones judiciales al año. Sobran los comentarios.

El profesional nuevo, cuando empieza, y si tiene un mínimo de sensibilidad —me decía un abogado con diez años de experiencia—, siente unos reflejos casi instintivos de abandonar el ejercicio. Si consigue superarlos, éstos le pueden llevar por la vía crítica a un ansia de reforma... ■ G. L. D.P.

**PROXIMO CAPITULO:
LOS NUEVOS ABOGADOS (II)**