

EL ABOGADO EN UNA AMERICA SIN FRONTERAS*

Daniel J. Igolnikov

INTRODUCCION

En más de diez años hemos visto analizar, por parte de la FIA, aspectos de la profesión de abogado que hacen tanto a su tradición como a su futuro.

Este es un documento de trabajo que ora resume, ora aporta, reflexiones, comentarios, recomendaciones y anhelos que, en los pasillos de las conferencias cuanto en los de los tribunales, así como en las horas de estudio y aplicación, surgen para el diálogo entre Colegas.

Destinado especialmente para coadyuvar a la labor académica, está dirigido a ser material para la polémica en diferentes Comités que, de acuerdo a lo que habitualmente viene acaeciendo, trabajan conjuntamente y que, como consecuencia de lo expuesto en la Declaración de Buenos Aires, como corolario de la Reunión de Presidentes celebrada en octubre de 1996, resultara una consigna ineludible: la coordinación académica.

La síntesis a la que aspiro es coincidir con los colegas acerca de los cambios que deben afianzarse y producirse en la profesión de abogado, mas allá de los límites territoriales que el mercado transforma de cercos en puentes, para un ejercicio sin otra frontera que mejorar la convivencia en paz.

1. LA FORMACION DE LA CAPACIDAD DE NEGOCIACION

El hecho

La actividad negociadora es habitual en la labor de los abogados

Negociamos con nuestro Cliente al tratar el rumbo que hemos de darle a su caso, el monto y forma de los honorarios y el modo en que nos habremos de comunicar.

* Trabajo presentado en la XXXIII Conferencia de la Federación Interamericana de Abogados.

Negociamos con el colega al procurar un diálogo sobre dos cuestiones básicas: el interés de cada Cliente y el pago del trabajo profesional.

Negociamos con el Juzgado, en mesa de entradas cuando menos, el tiempo de los pasos procesales, las vistas de los escritos ajenos, la celeridad de las resoluciones y, en las salas de audiencias, sean éstas antecocinas o despachos multipropósito o en sus adyacencias, los cuántum y los plazos del eventual acuerdo y, según sea la dialogabilidad del funcionario, cómo "quitarle de encima trabajo, resolviendo el juicio en esa ocasión".

El prejuicio

"-Nosotros no vamos a negociar, vamos a demandar!"

"-Nosotros no vinimos a negociar, demándenos!!"

La demanda, que es precedida del telegrama o carta documento o intimación notarial, es la instancia advertida si la contraria no viene al estudio a intentar un acuerdo. Esta vía conciliatoria que funciona como aviso del juicio que "le ocasionará mayores costos, honorarios y el embargo de su propiedad.." es asumida como un paso más. En países como la Argentina, la mediación obligatoria ha formalizado ese hábito, pero en muchos abogados se ha mantenido como respuesta: "demande y después veremos". Aunque muchos se han sorprendido de la posibilidad de resolver un conflicto muy pronto y bien y SIN JUICIO!!!

El derecho

La formación académica funciona como deformación de la realidad

La matrícula de las facultades de derecho no disminuye y no es una torpeza de la idiosincracia la que lleva miles y miles de estudiantes secundarios a esta profesión, sino el prestigio que tiene arraigado en la Comunidad, aunque en cualquier encuesta que se haga a los abogados con mas de cinco años de ejercicio demostrará que no hay trabajo ni ingresos seguros para ellos.

Pese a esa contradicción, se sigue formando desde la teoría y la letra de la ley pues la enseñanza del ejercicio de los derechos es impropio del academicismo.

Desde 1987 en la Federación Interamericana de Abogados venimos bregando por un cambio en ese sentido que se ha plasmado en varias resoluciones.

Y aunque existen cursos académicos en Colegios de Abogados y la materia "Resolución de Conflictos" existe como posgrado en Facultades, aunque no solo en las de Derecho, ello significa que no se admite aún la importancia en cuanto a que forme parte de la currícula de grado y que, por lo mismo, se acepte que no es de incumbencia propia de los abogados.

2. EL MARKETING Y LA ETICA

La discusión filosófica

De eso no se habla

En las obras de filosofía se encuentran pautas para entender conductas que no han sido ya establecidas como hábitos y aceptadas como tales.

Por ejemplo, nadie se cuestiona filosóficamente el uso de la indumentaria, saco y corbata entre los latinos, no importa cuál temperatura nos invada, y eso no ocupa ningún tratamiento intelectual. Tampoco interesa indagar el porqué de la toga y hasta la peluca entre los sajones, y no es que se suponga que una u otra sea la apropiada dado que se acepta que es así, para cada uno, y punto.

Pero cuándo uno habla del marketing, las raíces grecoromanas del espíritu jurídico se perturban.

Los códigos de ética, como Lázaro, se levantan y persiguen a los que utilizan esa herramienta de mercado tan propia de estos tiempos, cual si fuesen Judas. Aunque es muy probable que sí lo son, no es porque usen el marketing.

Así como la negociación está excluida de las materias de grado y el derecho procesal práctico se enseña muy rudimentariamente, la ética no se incluye como materia curricular, aunque sí lo esté la filosofía o la política económica y del marketing ni se habla.

En nuestra opinión, tanto la ética cuanto el marketing, y en ese orden, son imprescindibles en un mundo que apunta a la globalización como tendencia inevitable.

ETICA Y CORRUPCION

Esta es la contradicción dialéctica

I. La corrupción

Advertir cuales son los polos reales de una contradicción y no confundirlos con los aparentes, dentro de la filosofía dialéctica, es una aproximación a la verdad.

Si nos olvidamos por un segundo de nuestra incumbencia específica, esta es, la abogacía y miramos el mundo político e institucional, el Estado, comprobamos que una de las preocupaciones mayores se encuentra en el ámbito de la corrupción. Sin ir mas lejos, la cantidad de funcionarios públicos y de cualesquiera de los tres poderes, que terminan perseguidos, cuando no condenados judicialmente, por esas prácticas reñidas con el recto ejercicio de su función pública, o los altos empleados de empresas privadas que se ven involucrados en pagos ilegítimos a organismos de poder, son una prueba cabal de los fenómenos de corrupción que se presentan ante la Comunidad, que mira atónita la pretendida impunidad de los autores.

Sin duda que las conductas de los corruptos es la contraria que la ética de su cargo o de su empleo señala.

II. La ética

Entre los abogados, las faltas de ética funcionan igual, pero hay dos diferencias que deseamos marcar: la primera, que somos, en la Comunidad, aquellos encargados de combatir el arbitrio, sea de los contrarios, sea del Estado. Por lo tanto, nuestra conducta necesita ser inmaculada justamente en ese terreno de lo corrupto.

La segunda diferencia radica en que, por la misma esencia de nuestra actividad, cercana al Poder, la posibilidad de ser contagiados por las desviaciones de éste, aumentan.

Ambas nos señalan que, como ha sido el caso de un Colegio de Abogados, el de San Isidro, de Argentina, quien denunciase públicamente la conexión entre abogados y policías en relación a juicios por accidentes de tránsito y los resarcimientos que de ellos derivaban, debe llevarse una actitud preventiva en esta materia.

Ello significa educación, pues no previenen quienes no están advertidos del peligro, para lo cual es necesaria la difusión y comprensión de las normas

éticas y también su contralor adecuado, la oportuna sanción de la conducta errada y la reparación del perjuicio ocasionado.

Si los abogados no cuidamos del recto ejercicio de la profesión, tarea que hoy cumplen los Tribunales de Ética, la Comunidad nos hará recordar que hemos errado el rumbo al no ocuparnos de prestigiar el rol de hacer justicia, que está en la vocación de los abogados y en la función que socialmente se nos asigna.

III. Síntesis

En consecuencia, si utilizáramos el lenguaje del materialismo dialéctico diríamos que en la superestructura social, la abogacía resulta ser el instrumento por el cual la arbitrariedad es dominada y que en el ejercicio de esa profesión, los polos de la contradicción son el proceder ético, adecuado a las rectas pautas de conducta y la corrupción, que es el contenido delictual o inmoral que ella posea.

Siendo ello así, resulta evidente que no son las prácticas publicitarias que por naturaleza son públicas, sino las tergiversaciones al recto proceder profesional, que por naturaleza son ocultas, las que se oponen a la ética.

EL MARKETING PROFESIONAL

La inserción en un mercado competitivo

Como premisa de buena fe, deseo sentar la siguiente: hemos de tomar como marketing profesional aquél modo de colocar en el mercado, el servicio jurídico de tal modo que el cliente sepa adónde encontrarlo y pueda elegirlo por la satisfacción que le brinde, calidad y eficiencia, dentro de sus posibilidades económicas de asumir el pago de los honorarios.

I. Nuevas formas de organización de los estudios de abogados

Hecho esto, podemos admitir que el marketing es un concepto tan generalizado en el mundo moderno y tan relacionado a las prácticas comerciales que hasta puede parecer impropio de las profesionales liberales. Más aun, creo que puede admitirse que es impropio de tales actividades.

La pregunta puede ser, hoy por hoy, ¿qué tan liberales son esas profesiones?

Cuando vemos la cantidad de estudiantes de Derecho y la plétora de abogados no podemos concebir la profesión como hace cincuenta años. La enorme proporción de colegas que trabajan por ser abogados, pero no de tales, y la no menos cuantitativamente grande que está empleada por su matrícula y labora de abogado en empresas comerciales u organismos del Estado, Sindicatos, Servicios Asistenciales, etc, demuestran que la independencia o la liberalidad tradicional no existe en ellos.

El otro conglomerado compuesto por los pequeños y medianos estudios, cuyos gastos comparten varios profesionales, no son sino un remedo de la imagen del abogado tradicional pues es en realidad, como todo otro que pretende subsistir de su vocación, un prestador de servicios compite en una lucha permanente para obtener y luego retener a sus clientes.

Luego están las grandes corporaciones, o firmas, de abogados que incluso a veces usan la forma de sociedades civiles adónde los juniors ceden sus honorarios a dicha sociedad, demuestran ambas caras del ejercicio de la abogacía: la del nivel mas alto, que por su experiencia y prestigio, se ocupa de lo institucional, lo relacional con los Clientes y lo estratégico de los casos, y la del otro nivel el de la procuración, del diligenciamiento, de la gestión, tan propios y característicos del cotidiano oficio de abogar.

También están los sistemas prepagos, adónde la prestación del servicio profesional es de abogados, part time en su mayoría, y la oferta del servicio es estrictamente comercial, pues son compañías de seguros y no estudios jurídicos los titulares de tales sistemas.

Si esto es así, hablar de la abogacía como una profesión liberal es mas una añoranza del pasado que una realidad de hoy y un, quizás, sin sentido en el próximo milenio.

II. El derecho de competir

Pues bien, en su inserción en el mercado, y no es otra cosa el ingreso del recién matriculado en el ejercicio de la profesión, adónde compite con contadores que asesoran y escribanos que quieren ocuparse de las sucesiones y árbitros y mediadores y negociadores que quieren resolver los conflictos sin necesidad de abogados, y frente a los abogados ya establecidos y conocidos, puede negarse el uso del marketing, sin estar atentando contra su derecho de vivir de la abogacía?

Esta es una pregunta que puede ampliarse con respecto al abogado ya instalado pero que ve mermar su clientela como consecuencia de los cambios en el mercado real, como ha sucedido con los procesos económicos de la década del noventa que han quitado conflictividad laboral, generando lo que se conoce como la crisis del Derecho del Trabajo que no solo se refiere a los trabajadores, sino a los abogados de "parte actora", cómo se identifica a los que defienden a aquéllos.

Y más profundamente, puede hacerse con respecto a todo profesional y a toda estructura compuesta por ellos, sean estudios, consultoras, centros de mediación o arbitraje: puede negárseles el derecho a insertarse en el mercado?

No es el caso de desarrollar, en todo ámbito y de cualquier manera, ni el estilo de las guías de teléfono de América del Norte, ni de difundir el "consulte gratis" y menos aberraciones tales como "éxito garantizado" o afirmaciones financieras del tipo "adelantamos gastos" pues además de ser ellos ejemplos frente a los millones de modos de publicidad, son la excusa en la que se parapetan los que no comprenden el sentido de nuestra prédica.

Dado que un abogado establecido y conocido ya está posicionado en el mercado, esto es, ha hecho marketing, el derecho de intentarlo debe serle reconocido a todos.

El modo de insertarse en el mercado, hacer marketing, debe contemplar pautas éticas, pero circunscribirlo a indicar solamente nombre y especialidad, como se señala en un artículo del Código de Ética Profesional, en la provincia de Buenos Aires, es un anacronismo.

3. CLIENTE O CONSUMIDOR DEL SERVICIO JURIDICO

Consumidor es quien paga. Cliente quien elige

Cuando hablamos del concepto de marketing hicimos mención de la elección que hace quien requiere del servicio profesional.

Selecciona la calidad del servicio, al pretender ser atendido por un profesional que dispone de una amplia trayectoria, o de un despacho ubicado en una zona central, o de un grupo de colegas que trabaja con él, o de cualquier otro modo que le permita sentirse protegido.

Opta por la cantidad del servicio cuando define los alcances de los asuntos y cuáles de éstos confía al abogado.

Elige el precio cuando determina el monto y las condiciones de pago de los honorarios y discrimina los costos y su financiación.

Calidad, cantidad y precio son valores de mercado y aunque cueste reconocerlo su decisión es parte del diálogo profesional-cliente, como lo es en el comercio en la relación vendedor-consumidor. O acaso los abogados de empresas no reciben, a la hora de cobrar sus facturas, el mismo trato que un proveedor mas de éstas?

En la declaración de impuestos, los honorarios surgen de facturas, como si fuesen ventas y si hubiese que hacer un inventario, el rubro Clientela no estaría ausente, ni el de muebles y útiles, ni el pasivo de cuentas a pagar, insumos, etc., etc. Es que eso de la globalización de la economía no es sólo que las fronteras se esfuman sino que las pautas de intercambio económico se unifican.

Una marca comercial es confiable y ello hace que se consuma el producto que lleva su nombre.

Un abogado acreditado hace que su Cliente crea en él y pague por su trabajo.

Acaso no podemos hacer aquí, también, una identificación entre ambos circuitos de oferta, prestación y precio?

Si damos a estos aspectos una respuesta afirmativa, es posible que en un exceso de simplificación nos equivoquemos si asimilamos a la relación comercial, la profesional. Son distintas, pero participan de cualidades comunes.

Y es en el aspecto comercial del *marketing* adónde, bajos los dogmas de Calidad Total o Satisfacción del Cliente, se dejó de ver al que adquiriría los bienes como un necesitado de adquirirlos, consumidor, para concebirlo como alguien a quien hay que respetar y considerar especialmente, esto es un Cliente, para que consuma éste y no aquél producto, desde una computadora a un auto, desde una alfombra a un amoblamiento.

Mas aún, en la marquesina de la Cámara Argentina de Comercio Argentina pudo verse, en letra mas pequeña, la leyenda que expresaba que "el comercio es servicio".

No es la inversa, esto es admitir que el servicio profesional sea un acto mercantil, a lo que apuntamos sino que el concepto de producto, esto es un objeto material poseedor de cualidades que lo hacen necesario y adquirible mediante el pago de un precio, se desliza hacia el de servicio que implica un proceder humano que lo acompaña, sea la amabilidad al ser entregado, la ambientación de dónde se lo adquiere o la asistencia una vez que lo ha comprado.

El usuario, mero utilizador de la cosa, pasó a ser un consumidor y con ello a tener derechos para asegurarle la calidad, cantidad y precio justos y ahora, un Cliente, es alguien a quien se trata lo suficientemente bien por qué y para qué pague por lo que recibe.

Si uno observa el modo en que el abogado debe atender a su Cliente para conservarlo, comprobará que no es como antes donde como usuario del servicio jurídico era informado de cuando en cuando, y no siempre de buena gana, sobre la marcha de su juicio.

Ahora se lo saluda en las fiestas, se le remiten cartas cada tanto, se lo llama para comentarle cómo anda su caso y se le informan que actitudes nuevas debe hacer y hasta se le comentan negocios o inversiones posibles.

Aquí también ha dejado de ser un Consumidor para transformarse en Cliente.

4. DESARROLLO DE LOS SISTEMAS ALTERNATIVOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS (SARC)

La negación

La justicia está en todas partes, pero atiende en Tribunales

Desde tiempo inmemorial, la actividad de los abogados se mimetiza con los estrados judiciales. Aún para la gente que no conoce cómo éstos funcionan, cómo la imagen es la que se transmitía por el cine y luego la televisión, en este siglo, se asociaba la idea del juicio a esa escenificación del defensor, el fiscal, el juez y el jurado, tipo Perry Mason o Doce hombres en pugna, aún

cuando la realidad tribunalicia no tuviera nada que ver con ella al sur del río Grande. El juicio oral en lo penal recién esta aquí, en la década del '80. Pero, que los abogados van a los tribunales y que allí se resuelven los conflictos, era una verdad que no podía discutirse. En Argentina, la primera Constitución que habla de un sistema de resolución de conflictos que no es tribunalicio, es la de 1994.

Por eso, utilicé como título, un argentinismo que describe la importancia desmesurada que de su ciudad capital se hace frente a toda la extensión territorial del país entero, pues se dice popularmente, "Dios está en todas partes, pero atiende en Buenos Aires".

Los albores

Hasta la década del '80 era como si no existieran!

Si bien existían tribunales arbitrales, éstos eran del ámbito mercantil o medios conciliatorios en el área de los conflictos del trabajo o mediaciones que eran particulares de comunidades específicas, para la sociedad toda los conflictos eran resueltos por las partes o por los jueces. Algún caso iba al juez de paz o al comisario. Otros, iban al párroco. Los líderes políticos, caudillos, obraban de amigables componedores. Pero la ley, y la idiosincracia, miraban a tribunales. Más aún, en el sentir común, hoy todavía, cuando existe una controversia entre partes y se les pregunta si están en conflicto, la gente suele negarlo y lo explica diciendo que no están en juicio.

Ergo, conflicto equivale a juicio, y solución a Tribunales. Ese sofisma social significa que, si todo conflicto es un juicio, y la solución la dan los jueces, los tribunales son la justicia.

El crecimiento desmesurado de expedientes, demora las sentencias: la realidad demanda otras respuestas. Todo ello gesta caminos nuevos y desde el norte hacia el sur americanos, se abren rumbos la mediación, la conciliación y el arbitraje, como categorías subsidiarias.

Hasta ese momento, el procedimiento judicial es considerado como el único hijo legítimo de la madre justicia.

Como hermanos!

Sí, por que a los amigos se los elije!

Un viejo relato de la primavera de Praga nos cuenta que interrogado un checo acerca de su relación con los rusos, aquél dice que son como hermanos. Sorprendido el interlocutor, dada la invasión a que fuera sometida esa nación, atina a sugerirle porque, si cree que vinieron a ayudarlos, no consideraba a los rusos tan solo como amigos y le es respondido que a éstos se los elije.

Así, la mediación fue concebida para generar soluciones mas rápidas y efectivas que las que surgían de los juicios, porque éstos tardaban mucho. En el norte de América se implementaron voluntariamente, porque al verificarse su eficacia, el pragmatismo sajón no precisaba imposiciones.

En el sur, sea en Colombia o Argentina, se imponen obligatoriamente como etapa previa a la instancia judicial, por la presunción de resistencia que generarían si era una instancia opcional.

A poco de su vigencia, el resultado que dieron superó las expectativas y si hoy enfrentan una crisis por la cantidad de mediadores, unos tres mil en la Ciudad de Buenos Aires, ello no impide que se procure un camino similar para la conciliación laboral, cuya matrícula ha de ser mas limitada ni que existan denodados esfuerzos para que funcione la mediación familiar.

Un párrafo especial merece el caso de los tribunales arbitrales, a cuyo respecto el destacado jurista español Cremades explicaba que, en sus comienzos, ese sistema de resolución de conflictos suscitaba entre desconfianza y descrédito. Recuerda que un juez, quien como tal lo rechazaba, retirado de la magistratura ingresó a un tribunal arbitral, comprendiendo recién allí la dimensión de esa tarea.

Un matiz peculiar de estos procesos es que nacen de la necesidad que produce la ineficacia de lo que existe, crecen a su sombra y cuando muestran sus frutos, éstos son auténticos, ni mejores ni peores, sino igualmente útiles. Pero mientras se desarrollan, el procedimiento judicial los contempla como desde la cabecera de la mesa. Los considera subalternos y no alternativas de igual rango.

Como abogados de estirpe tribunalicia esa visión es correcta. Pero admitir que el horizonte es vasto, que los sistemas alternativos de resolución de conflictos no son subalternos del juicio, no es una fácil conclusión, aunque sea una verdad cercana.

La crisis de autoridad

Los sectores sociales los legitiman

Algunos pueden creer que este proceso es nuevo y sólo producto de la crisis que la cantidad de casos y/o el sistema de designación de jueces producen y de allí concluyen en su provisoriedad.

Si la administración tribunalicia se mejora, dicen, los sistemas alternativos caerían en desuso. No serían sino un remedio para una enfermedad pasajera.

Permitaseme una reflexión: la autoridad de los jueces es, como la de los legisladores, un reflejo de la estructura constitucional decimoniana.

Pues bien, el desarrollo industrial generó sindicatos y los conflictos laborales propiciaron, para su solución, convenios que se llaman colectivos porque lo firman representantes de uno y otro sector, pero tienen fuerza de ley para todos los de la misma actividad, aunque no hubiesen suscripto el acuerdo.

Ese es un ejemplo de sustitución de la facultad legislativa del Parlamento por parte de las Comisiones Paritarias.

Y cuando un conflicto laboral se resolvía en el Ministerio del Trabajo, en vez de tramitar en los Tribunales, también se hacía "cosa juzgada".

Del mismo modo, que en los asuntos gremiales, la autoridad tradicional del Estado, creó y reconoció, otros modos de ejercerla, en los tiempos actuales este fenómeno se aplica a los conflictos entre particulares.

Es una afirmación de madurez, no un reconocimiento de impotencia, admitir otras maneras de autoridad que, es en el Estado, su capacidad de dar nuevas respuestas para la convivencia.

Por eso, el desarrollo de los sistemas alternativos de resolución de conflictos es un proceso que requiere, de los juristas, un decidido apoyo porque no se trata de descreer de la justicia, sino de admitir las limitaciones de los tribunales.

5. LA MALA PRAXIS LEGAL

Aquel que esté libre de pecados, que arroje la primera piedra!

Incorporar esta temática es asumir el riesgo de ser estigmatizado, algo así como en el rol de Judas.

Así que es necesario explicar algunas cosas, porque si hay algo que debemos evitar, especialmente en lo académico, es el prejuicio.

Nuestro primer contacto con este tema fue en 1977 ó 1978, cuando el ex-jefe de una fábrica nos consultase por un abogado quien, al irse de viaje, dejó perimir un juicio y le ocasionó un perjuicio considerable. Le explicamos que no era nuestro interés actuar contra un colega, agradeció la sinceridad y buscó otro abogado que tomó el caso y, según nos comentara tiempo después, obtuvo la reparación.

El segundo episodio tuvo que ver con una resolución del Tribunal de Ética que llamó la atención a un grupo de abogados que sacó avisos, diseñados por un publicista, que sugerían a las mujeres a ejercer sus derechos. La decisión del citado organismo expresaba que ése era un modo de alentar los juicios y, por lo tanto, resultaba indecoroso.

El tercer momento fue, cuando en ocasión de una visita profesional a Baltimore, conocí a una abogada que celebraba su primer millón de dólares, como honorarios de un juicio de mala praxis legal.

El cuarto y último ha sido en el desarrollo de un programa televisivo, que conduzco en mi país y adónde las personas cuentan su caso, citamos a la otra parte a dar su versión y procuramos que entre ellas resuelvan los diferendos. Pues bien, comenzaron a llegar quejas contra abogados. Dado el estilo del programa, no se nombra al contrario, salvo que por un exceso verborrágico del que cuenta su caso lo haga, pues se busca la mayor discreción que sea posible, toda vez que el propósito no es agravar el diálogo, sino favorecerlo.

En una de sus ediciones se entrevistó incluso a un abogado que, dentro del Colegio Público de Abogados de la Capital Federal, se ocupaba, casi como un fiscal, de sostener las sentencias que dictaba el Tribunal de Ética, cuando

eran recurridas por los colegas sancionados y afirmaba, el Dr Majlis, que en un gran porcentaje eran confirmadas judicialmente.

En síntesis, las conductas de mala praxis por parte de los abogados existen, hay abogados que los demandan, el Colegio de Abogados se ocupa del asunto y la gente pide, aquí también, reparación del daño ocasionado.

Por último, quien puede afirmar en conciencia que, no ha incurrido en un error en algún asunto que ha tenido a su cargo?

...y echó a los mercaderes del Templo!

Esa versión bíblica alude, no a la idea de Cristo de prohibir el comercio o suponer que lo mercantil es pecado, sino que hay lugares y modos de hacer las cosas y circunstancias y modalidades que no deben suceder.

En Argentina, hace unos meses, la prensa se refirió a una supuesta vinculación entre abogados y policías para casos de accidentes de tránsito, los cuales resultaban de un modo preestablecido, en favor de una parte determinada. Un Colegio de Abogados, el de San Isidro, tomó parte activa en la denuncia.

El ejemplo apunta a señalar que es posible ocuparse de separar la paja del trigo y que es un modo de defender el recto ejercicio de la profesión, el advertir acerca de las conductas desviadas y asumir protagonismo en tales casos.

No es un ataque a los abogados la intervención, profesional e institucional, cuando una denuncia es presentada, sino una defensa necesaria de la profesión, hacerlo.

Creemos que es necesario, en estos casos, tomar en cuenta algunos aspectos.

Una denuncia deja una mancha, aunque la denuncia sea infundada.

Una denuncia no aceptada sin mas, genera un malestar mayor porque quien pretendió hacerla, se ve frustrado.

Una opinión vertida, sobre una denuncia, sin escuchar la otra parte, compromete una adecuada resolución del caso.

Entonces, en los casos de mala praxis legal, ¡prudencia! para que un colega denunciado sienta que no ha de obrarse sin escuchar su descargo.

Y cuando hay mala praxis legal comprobada, condena, para que el ejemplo no cunda, para que la impunidad no prospere y para que la profesión se enaltezca.

Nuestra experiencia, limitada a los casos que se presentaron en el programa televisivo, fue que los colegas guardaron silencio...

El undécimo mandamiento

“Amarás a tu prójimo como a ti mismo” fue el mandamiento que, al incorporarse a los diez que nos legó Moisés, sintetizó la idea de comprensión a la conducta del otro, porque se lo considera igual a uno, y también la ocasión de redimirse por la actitud de arrepentirse, que significaba reconocer que “errar es humano”.

Esta reflexión, que cierra este documento de trabajo, también surge de una experiencia vital: haber tenido que asumir el rol de Cliente.

Se atribuye a Abraham Lincoln una expresión que dice: “no hay peor abogado que el de la causa propia” y reconociendo como buena esa recomendación, designé abogada para que me representase.

Padecí la limitación que el profesional ejerce, al determinar qué se expresa en los escritos judiciales, mas allá de lo que mi sentir acerca de los hechos, me indicaba.

Tuve que callarme frente a las actitudes de la contraria, que eran encuadradas jurídicamente por el colega que la representaba y que se exhibían ante el juez del modo que, profesionalmente, le resultaba adecuado hacerlo.

Estuve ansioso para saber el contenido de la resolución del magistrado, porque mi apuro de persona correspondía a un tiempo diferente que el del curso normal del proceso, el cual era uno más de los cientos que por día resolvía el juzgado, aunque para mí, parte litigante, era no solo el único caso, sino el más importante.

Y eso que, como abogado que soy, bien pudiera haber entendido todo lo que, como cliente que fui, no entendía.

Cuando me dijo mi abogada qué había resuelto el juez, y que eso era irrecorrible, no precisé que me explicase que la resolución no era modificable en esa instancia, ni ignoraba que no me causaba ningún perjuicio irreparable, ni olvidé que esa situación estaba dispuesta por el código procesal. Pero me fastidié por lo que el magistrado resolvió y me indigné por la imposibilidad de cambiarlo "aquí y ahora".

Así comprendí cómo se siente un cliente que no duda de su razón, pero se llena de incertidumbre cuando tramita su causa, porque nadie le asegura un resultado y debe esperar.

Y compadecí a mi abogada por tener que explicarme las cosas que, como abogado debía tener claras pero que, como Cliente me resistía entender.

Pero, si no hubiera respondido mis dudas, o siquiera hubiese demorado devolverme el llamado cuando quería consultarla, o hubiera desechado, sin más, ese comentario que era para mí "la solución del caso", porque ella conocía de la improcedencia o extemporaneidad del planteo, hubiera podido sentir que no me atendía como yo debía ser atendido.

El vínculo profesional-cliente implica un diálogo, que no es decirse mutuamente sino escucharse.

Si los abogados atendemos a los Clientes, los casos de mala praxis serán sólo los de inadecuado y malicioso actuar profesional, porque como le digo a mis Clientes cuando les explico una de las bases de mi especialidad, la abogacía preventiva, cómo se evita muchas veces, que un caso llegue a los tribunales: con una buena comunicación con el contrario porque "los juicios, son hijos del maltrato".