

Tomas de posición

Abogacía y bufetes de gestión

La abogacía es, en las sociedades desarrolladas, el tejido que da vida y actividad al Derecho. En abstracto, el ciudadano medio que vive en un Estado de Derecho se siente respaldado por el principio de legalidad. Pero, en concreto, quien le defiende y le ofrece seguridad es el abogado. En las democracias industriales de América, de Asia y, últimamente, de Europa, la abogacía ha evolucionado progresivamente, desde el final de la última guerra mundial hasta hoy: en nuestros días las grandes empresas no recurren sólo a los despachos jurídicos para defenderse con la aplicación de la Ley, sino que se apoyan en bufetes especializados para promover sus negocios. Así surge una nueva clase, el abogado gestor que pone al servicio del cliente su experiencia y su influencia en los pasillos del Estado, en las entidades financieras y en el «establecimiento» en general. Tres letrados conocedores del problema —Ramón Lladó, Pascual Pérez Ocaña y José Mario Armero—, vinculados respectivamente a tres bufetes madrileños de renombre —A. & J. Garriques, García Trevijano y Armero— analizan en nuestra doble página de hoy esa nueva modalidad que transforma polémicamente el concepto tradicional de abogacía

Abogados sin toga

Por José Mario ARMERO

El abogado, en su sentido clásico, aparece como un colaborador de la Justicia. Tradicionalmente, las grandes figuras de la abogacía española son destacados hombres del foro, muy a menudo defensores de causas penales o famosos por sus intervenciones en recursos de casación. España sigue así una tradición europea, y grandes figuras de la política alternan la preparación de dictámenes o la defensa de causas con el ejercicio de funciones públicas. Antonio Maura o José María Gil Robles, en dos épocas distintas, pueden ser representativos de una figura noble y digna: el abogado político. El ejercicio de las funciones públicas no puede ser privilegio de los ricos o de los que pertenecen a los cuerpos del Estado. Es posible, o ha sido posible hasta ahora, la alternancia de la función pública con el ejercicio de la profesión de abogado, pero entendida siempre en su contenido de «abogar», estudiando los problemas con arreglo a Derecho, aconsejando con el fruto de la propia experiencia junto con las leyes, las sentencias y la doctrina, siguiendo con rigor y con astucia los trámites procesales, defendiendo con ardor la causa en la vista oral. Un gran parlamentario era muy a menudo un gran abogado, precisamente por cuanto representaba su actuación ante los Tribunales, muchas veces frente a otras figuras destacadas de la política y de la abogacía, perfilándose así la galería de nuestros grandes políticos por cuanto que al mismo tiempo se hacían famosos en la defensa de sus patrocinados ante la Justicia.

Pero la figura del abogado, como la de tantos y tantos profesionales, ha ido adaptándose a las necesidades de un mundo en evolución. Sobre la figura del letrado clásico, que todavía perdura y que

será siempre imprescindible, ha surgido un nuevo tipo de abogado que, además de conducir pleitos, aconseja en el mundo de los negocios, prepara contratos y resuelve por negociación o arbitraje muy diversos conflictos o problemas jurídicos. Normalmente participan también en asuntos que trascienden las propias fronteras y representan unas veces los intereses de compatriotas, y otras, los de extranjeros. Son los llamados «abogados sin toga», porque no pleitean o pleitean en raras ocasiones, ya que su función se ciñe más a la gestión, añadiendo a su información jurídica otros muchos conocimientos económicos, de política internacional, de práctica operativa en los negocios de diversos países, etcétera. Son conocimientos adquiridos por el estudio, la experiencia, la información puntual y una selecta amplitud de relaciones personales para consultas que les permiten realizar lo que podría ser un diseño de «marketing» de una operación concreta que un cliente enciende. Operación en la que lo jurídico puede ser una parte importante, pero no el todo.

Esta figura de abogado, ya implantada en España desde hace varios años, nació lógicamente donde ha nacido fundamentalmente el progreso en las últimas décadas: en los Estados Unidos. En aquel país se diferencia entre un abogado que aconseja en el mundo de los negocios —«business lawyer»— y otro —un «lobbyist»— que abusa de un cargo político ejercido con anterioridad para disponer de accesos y presiones en la Administración del Estado. También se distinguen bufetes de «militancia» republicana y demócrata; y según el partido que está en el Poder obtienen mayor o menor número de clientes porque se les supone mayor o menor influencia en los resortes administrativos.

En todos los países existen los llamados abogados de gestión que, por sus condiciones jurídicas, su atracción personal y sus conocimientos complementarios del mundo de los negocios, son capaces de resolver problemas sin necesidad de litigar. Además, con una dosis de dinamismo y rapidez que revierte en beneficio de sus clientes. Este tipo de abogados son, por ejemplo, lord Goodmann, en Inglaterra; Richard Nixon, John Foster Dulles y John Mitchell, en los Estados Unidos.

Se da la circunstancia, por otra parte natural, que un político conocido entre en un famoso bufete americano con el único propósito de capitalizar su nombre e influencias. Es algo inevitable. Pero cuando no es esa su intención, cuando va a comenzar a ejercer como abogado hace una promesa de «no lobbying».

El caso más famoso de político metido a letrado es el de Richard Nixon, quien, después de haber sido vicepresidente de Estados Unidos en 1963, entró en una importante firma de Wall Street. Su experiencia jurídica era muy limitada, pero tenía un enorme gancho de cara a potenciales clientes que podrían comentar: «Como mi abogado, Dick Nixon, me dijo el otro día...» Se jugaba con el esnobismo de la gente, pero fue muy efectivo para el aumento de las minutas. Por otra parte, Nixon, por sus buenas relaciones con Gobiernos extranjeros, especialmente con la Unión Soviética, era el abogado de una importante sociedad de bebidas refrescantes.

Siguiendo un recorrido de matices de abogados de gestión en su cuna norteamericana encontramos también la figura del «public partner», un abogado que aporta publicidad a la firma por haber disfrutado de popularidad o importancia en un cargo público. El «public

partner» suele ser contratado por bufetes que atraviesan temporadas bajas. Otros despachos contratan ex políticos, pero no como estrellas, no con fines publicitarios, sino para aprovechar su experiencia y conocimientos.

Como puede apreciarse, las gamas de «abogados de gestión» que se dan en los Estados Unidos tienen ya fiel reflejo en España. Aunque entiendo que este tipo de abogado debe ser un hombre independiente, profesionalizado, con un equipo de las mismas características, sin pretender la publicidad por razones ajenas al mismo ejercicio de la abogacía, sin contratar «estrellas» por su mero nombre como si de una compañía de espectáculos se tratara.

Muy noble es la función del abogado de pleitos, antes defendiendo hasta la vida de una persona y ahora su libertad, el honor o los intereses económicos. Pero no menos noble es el trabajo de los abogados que principalmente no actúan ante los Tribunales, pero que luchan también por los intereses, y muy a menudo, por los valores éticos de sus clientes, con la misma dedicación y entrega, aunque sea ante instancias distintas. Las más de las veces frente a otros intereses económicos en pugna, también patrocinados por ilustres letrados. En otras ocasiones, frente a una Administración ineficiente, que tiene poco corazón y poco oído. Precisamente la actuación del abogado frente a la Administración pública puede plantear el delicado problema del juego de influencias que, indudablemente, limita el campo de actuación de los políticos. Es difícil dedicarse de manera importante, directiva, a la política y ser, al mismo tiempo, abogado sin toga. No hay incompatibilidad administrativa. Pero puede haberla moral.