

DESPUÉS DE LOS ESTUDIOS EN LA CARRERA DE DERECHO... ¿QUÉ SIGUE?

MINISTRO GENARO DAVID GÓNGORA PIMENTEL

Es ya una tradición que los discursos sobre la función de los abogados y sobre todo del papel de los abogados jueces, se expresen con inspiración. Los grandes oradores no tocan siquiera terrenos prácticos, sino que por el contrario, se elevan a las excelsas regiones de los ideales del Derecho y de la Justicia, hablando de las nobles motivaciones que deben guiar a ustedes, los futuros abogados, de aquí en adelante. A mí me emocionan esas palabras y qué bueno que, como antes y ahora ha sucedido, sean expresadas por los maestros de nuestra profesión, que son maestros de la lengua española y hablan en verdadera poesía.

Pero existen algunas hipótesis que sostienen esas inspiradas palabras, mismas que pienso debemos examinar con mayor detenimiento.

La primera hipótesis es la que, saliendo de las aulas de la escuela y recibiendo el título y la cédula profesional, el abogado y, en el caso, el abogado juez, ha terminado sus estudios. Lamento decir que esto no es así. En los días de don Ignacio Luis Vallarta, había unos dos mil casos resueltos por los tribunales que formaban precedentes, en la cuarta época del Semanario Judicial de la Federación. La quinta época del Semanario contendrá más de doscientos mil precedentes jurisprudenciales; en la actualidad habrá más de quinientos mil precedentes con los que en un tiempo o en otro, habremos de familiarizarnos; además, tienen ustedes un enorme cuerpo de disposiciones legales y reglamentarias creciendo con rapidez alarmante. Tienen también revistas jurídicas que editan las facultades de derecho y los institutos de investigación jurídica, cursos de actua-

lización sobre distintas especialidades jurídicas y muchas otras fuentes para mantenernos al corriente en el desenvolvimiento del derecho, necesarias para que podamos tener el mínimo del conocimiento para ejercer nuestra profesión. No, cuando ustedes reciban su título, no habrán terminado sus estudios jurídicos, sino que apenas habrán empezado a estudiar, a menos que sean como aquéllos a los que un médico amigo mío describía como moribundos a los treinta años, para ser enterrados a los setenta.

Existe otra hipótesis, otra presunción, subyacente en” los inspirados discursos acerca de la función de los abogados y claro de los abogados jueces; y es de que ustedes, compañeros, al recibir su título, están listos para entrar en batalla y que todo lo que se necesita es una exhortación final para ir y desempeñarse con bravura y éxito feliz. De nuevo, lamento decirles que no es así. Una de las escenas, para mí, más hermosa y emocionante, es formar parte de un jurado y entregar al compañero el acta de examen, y tomarle la protesta que acostumbramos. Pero, cuando pienso en el fiero y acero de los combates intelectuales que se dan en nuestra profesión, temo que los diplomas y pergaminos sean en verdad, armas frágiles.

Hay todavía otra hipótesis más, que requiere de algún examen. Es la que ustedes, al terminar el examen profesional, han acabado con el último de sus exámenes y de que no tendrán que volver a sufrir el tormento de ser preguntado y calificados. Desgraciadamente, lamento decirles que eso tampoco es cierto. Aún después de que hayan pasado el examen

profesional, entrarán a un despacho de abogados y habrán de responder ante algunos de los socios, que calificarán sus escritos legales con el mismo detalle con que lo hicieron sus profesores. Algún día ustedes serán socios de ese despacho, pero el más antiguo de los socios examinará su trabajo y los calificará en su mente. Después, serán ustedes los socios más antiguos e importantes de ese despacho, pero serán los jueces quienes busquen cualquier grieta en sus armaduras. Si llegan a ser secretarios de la Suprema Corte de Justicia, serán los Ministros para quienes trabajen, los que examinarán con cuidado sus proyectos de sentencia, y si llegan a ser Jueces de Distrito, los Tribunales Colegiados o la Suprema Corte les dirán en qué han errado al aplicar la ley, y en su caso, revocarán sus decisiones. Y si, alguno de ustedes llega a ser Magistrado o Ministro de la Suprema Corte, para dictar fallos que no puedan ser ya recurridos en este país, habrá sin embargo, barras de abogados y revistas de derecho, en las que se analizarán minuciosamente sus decisiones y apuntarán las inconsistencias y contradicciones. Pero, aún si ustedes se dedicarán al ejercicio libre de su profesión de abogado, como litigantes, para tener la mayor, la máxima de las libertades, siempre, siempre estará el cliente, asomándose sobre su hombro y exigiéndoles cuentas.

Esta tarde, son ustedes estudiantes de esta escuela, pero en el futuro, cuando terminen aquí, deberán prepararse para entrar a una nueva universidad. Las paredes de esa universidad son invisibles, y el campus universitario estará donde quiera que vayan. Los maestros no tienen listas identificables para inscribirse, ellos serán sus socios, sus adversarios, los jueces, los clientes, los testigos, y a veces el más joven de sus secretarios. En realidad, serán todas las gentes que habrán de conocer, aun en sus relaciones meramente sociales y todo lo que lean y hagan, porque lo que aprenden ahora en la escuela, es solamente una técnica, una metodología. No es sino hasta que se ha sido sometido al estímulo de

las motivaciones humanas en todas sus complejas formas, no sino hasta que se ha obtenido la agudeza de ingenio que afila la percepción y el juicio, cuando podrán considerarse aptos para ser abogados litigantes o para decidir juicios e impartir justicia. El símbolo de la ley, como en otra ocasión lo hemos dicho, no es una estatua de mármol helado y frío de la justicia, es un organismo viviente, constantemente creciendo y cambiando de forma, y ustedes habrán de ayudar a configurarlo y a dirigir su crecimiento. Solamente entonces, podrán predecir las tendencias del derecho y su futuro. Solamente así estarán equipados para cumplir con su misión de abogados. A todo esto, siempre esperando encontrar una mejor palabra, le llamamos experiencia. Aun así, algunos cínicos dicen que la experiencia únicamente nos enseña a reconocer nuestros errores cada vez que los volvemos a cometer.

Deseamos lleguen a ser grandes abogados, litigantes, funcionarios o jueces, para que tengan el aprecio de sus compañeros barristas, de la judicatura, la confianza de sus clientes y el respeto de la comunidad a la que sirven. También, y digamos esto con todo tacto, queremos que sean grandes abogados y obtengan una retribución económica suficiente para su trabajo, para que ustedes y sus familiares puedan embellecer sus logros intelectuales y culturales, con el confort y algunos lujos que da la vida. Por esa razón, debo advertirles sobre algunos de los cursos, de las materias, que habrán de tomar en esa universidad a la que me he referido, a la que entrarán terminando ésta. Si bien no renuncio a la inspiración que ustedes puedan recibir de estas palabras, tienen la intención de ser de ayuda práctica para su vida profesional. Las materias que deberán cursar no se enseñan en ninguna escuela de leyes. Con una disculpa a los profesores, son tan valiosas como las materias que enseñamos en la Facultad.

El primer curso se llama laboriosidad. Estoy hablando de su esfuerzo, de su aplicación. "El mundo per-

tenece a los vigorosos” decía Emerson. Yo no sé lo que esto significa para el mundo, pero estoy seguro del significado que tiene para nuestra profesión. Es la piedra angular, la clave del éxito.

Todos tenemos ciertas capacidades. Nos han dicho que se determinan ya al nacer, por nuestros genes y cromosomas. Pero también se ha dicho que no utilizamos más que el 50-10% de nuestra capacidad. Eso es lo único que, muchas veces, distingue al hombre brillante del hombre común y corriente, una explotación mayor de sus aptitudes. Simplemente es profundizar más, para sacar el buen metal.

He visto a jóvenes abogados, recién salidos de las escuelas de derecho, llegar a los despachos o a los tribunales. Muchos, pronto se observa, que no pueden con el trabajo y salen a otras cosas. Algunos llegan a ser meramente aptos, y quedan por siempre metidos en sus cubículos trabajando. Muy pocos van mejorando paulatinamente, llegan a ser socios del despacho, jueces o magistrados y a obtener grandes distinciones en sus vidas profesionales. ¿Qué es lo que separa a esos pocos de los muchos? ¿Es su mayor brillo? Muchas veces no. Por cierto, he observado que las personas brillantes se atienen a su brillantez y se hacen indolentes, con lo que son rápidamente superados. La explicación radica en que el abogado de éxito tiene entusiasmo y un ardiente fervor por el derecho. Esto lo lleva a realizar un esfuerzo extraordinario y lo hacen ciego al transcurso de las horas. Trabaja a todas horas del día o de la noche, porque eso no es trabajo para él. Nada le representa trabajo, a menos que esté haciendo alguna otra cosa.

Es el joven a quien, cuando uno le da algún tema para investigar, no regresa con la noticia de que no encontró el problema planteado en la doctrina. Todo lo contrario, ha buscado hasta en los libros más escondidos de la doctrina nacional o extranjera, en las revistas de derecho y en los preceden-

tes más antiguos de la Suprema Corte. Ha ido a la biblioteca del Congreso a leer las exposiciones de motivos de las leyes, para descubrir la intención de los legisladores.

Es el joven que, cuando le pide uno que redacte un proyecto de sentencia, comprueba las palabras técnico jurídicas que utiliza con el correcto significado que dan los diccionarios jurídicos, así como la estructura y la redacción de los criterios similares de la Suprema Corte. Es también el joven que a pesar de no saber todavía nada de patentes o de inversiones extranjeras, se dedica a investigar sobre el tema con ahínco y, finalmente, le dice a uno la posibilidad de darle otro sentido a la sentencia, para que en lugar de negar el amparo éste se conceda.

Es el joven que, cuando uno le pasa un sencillo asunto hace tres memorándums sobre los problemas planteados, anticipándose a la preguntas que le puedan hacer, y guiando al juzgador con su investigación.

Es el joven que, cuando uno va a la oficina un sábado por la tarde, o un domingo a recoger algunos documentos que olvidó y que necesita leer para el lunes en la mañana; ahí lo vemos, absorto en la lectura de un libro, aparentemente quieto y relajado, pero los músculos de la espalda revelan su excitación. Está buscando un apoyo en la doctrina para un punto de derecho y, cuando lo encuentra, sus ojos están radiantes.

Y, por una curiosa coincidencia, es el joven al que otros funcionarios judiciales buscan para platicarle sus problemas jurídicos y pedirle opinión, o a quien le encargan los asuntos difíciles, mientras que los otros se van a sus casas exactamente a la hora de salida oficial, para vivir lo que ellos consideran una vida normal. ¡Normal, por cierto! Normal, en el sentido de que sus nombres se añaden a las estadísticas de los abogados comunes y corrientes que tienen bajos cargos y también bajos ingresos.

En los despachos de abogados, estos jóvenes son los que, por una curiosa coincidencia, los clientes le dicen al socio que es con ellos con quien gustan practicar y, se disculpan con el abogado socio por no pasar a verlo, sabiendo lo ocupado que se encuentra, mejor ven a ese joven y le piden su consejo. Y, por otra curiosa coincidencia, es el joven abogado que sabemos tiene conocimiento de cada documento, de cada hecho, de cada proposición jurídica del pequeño asunto que tiene encomendado, de tal manera que no obstante reconocer su inexperiencia y novatez, no hay otra alternativa que darle la razón.

Fue un famoso cirujano inglés, no un abogado, desgraciadamente, quien expresó lo que quiero decirles hoy a ustedes, en la forma más elocuente. Sir William Osler, lo dijo de esta manera:

“Existe una antigua leyenda del pueblo, sobre una palabra mística que es capaz de abrir las puertas más atrancadas. Existe de hecho, esa mística palabra. Es el ábrete sésamo de todas las puertas. Es el gran compensador, el gran igualador en el mundo, la verdadera piedra filosofal, con la cual se trasmuta todo el bajo metal de la humanidad en oro. Al hombre estúpido lo vuelve brillante y al brillante refulgente, y al refulgente, juicioso. Con la palabra mística todas las cosas son posibles. Y esa palabra mística es ‘trabajo’”.

Benjamín Franklin lo expresó más brevemente:

“Nunca hubo alguien glorioso” dijo, “que no fuera también laborioso”.

Cualquier abogado les dirá que, prefiere como contrincante a un adversario que se ha vuelto indolente y permite que sus asistentes preparen el juicio y lo lleven en todas las instancias, que enfrentarse a un abogado desconocido y capaz, completamente preparado en todas las circunstancias y hechos del asunto, así como en los aspectos legales del mismo, desafortunadamente, a ustedes no se les ofrecerá esa alternativa, porque un abogado brillante cono-

ce el secreto de la mística palabra, y no está dispuesto a dejar que su magia lo abandone.

Uno de los grandes abogados de México me invitó a comer a su casa, no hace mucho. El señor tiene una biblioteca enorme, pero no trabaja en ella. A un lado del comedor hay una gran mesa, llena de papeles y una máquina de escribir. Su esposa, que fue la primera secretaria de su juventud, todavía le ayuda. Ese día me contaba la señora: “Anoche, Ministro, eran ya las dos de la mañana y fulanito todavía me dictaba a la máquina, ya me vencía el sueño, cuando golpea la mesa y me dice: “¡señora, no se duerma usted, que no he terminado de dictarle!”.

El señor licenciado es rico, es famoso, pero todavía trabaja hasta la madrugada. Conoce el significado y las consecuencias de su esfuerzo.

Existe además, otra materia, otro curso en esta nueva universidad a la que ustedes habrán de entrar, sobre lo que quisiera advertirlos. En el transcurso de los años he observado, como juzgador que tiene trato con numerosos abogados litigantes y a veces, con los clientes de esos abogados litigantes, que los abogados de mayor éxito se esfuerzan para obtener la confianza de sus clientes. Aquí, si ustedes aprendieron las lecciones del curso sobre el esfuerzo y la dedicación, estarán muy cerca de lograr su objetivo, porque un cliente que sabe, que le consta, cómo se han dedicado a estudiar y preparar la defensa, con todas sus ganas, sin duda pondrá su fe en ustedes. En esta forma, esa materia, el curso de esfuerzo, tiene influencia, en todos los terrenos de su éxito como abogados. Sin embargo, hay abogados que, no obstante ser hábiles y trabajadores, no se unen a sus clientes, como debieran. Esta materia tiene una gran extensión, sólo procuraré hacerles ver algunos aspectos.

Cuando un cliente vaya a contarles sus problemas practiquen una paciencia sobrehumana. No lo in-

terrumpan. Si acaso, guíenlo. No corten sus explicaciones sobre asuntos tangenciales que sean claramente irrelevantes. No traten con severidad sus palabras. El cliente acude a ustedes presa de gran ansiedad. Posiblemente no haya podido dormir bien durante muchas noches. Su declaración es una catarsis, a través de la cual se desahoga con alguien que es paciente y simpático. Le harán un gran servicio simplemente estando allí y permaneciendo callados. A mí me sorprenden esos abogados que pelean duramente para que se admitan pruebas, toda clase de pruebas, aun las irrelevantes, porque sostienen que de ellas puede sacarse la verdad, y sin embargo, son implacables con sus clientes, a los que no les permiten decir otras cosas que las directamente relacionadas con el asunto. Si ustedes restringen así a sus clientes, ellos se irán frustrados y se dirán a sí mismos: “¿cómo podrá ayudarme este hombre si ni siquiera ha escuchado mi historia?” Por otro lado, si han escuchado pacientemente (practicando la serenidad, a pesar de que tengan otros problemas serios, que los queman), recibirán sin duda su recompensa. Porque, cuando le digan a su cliente que harán su mejor esfuerzo por defender sus intereses, y que sólo le piden que les deje sus problemas y se sienta libre de sus angustias, les dirá: “ya me siento mejor”. Estos consejos a los abogados litigantes, se aplican también a los jueces que, correctamente, reciben a las partes contendientes para escuchar sus quejas y problemas. Yo recuerdo siempre, con admiración, del señor Ministro don Agustín Téllez Cruces, la paciencia y serenidad con que escuchaba a todos los que íbamos a su oficina primero de Ministro de Sala Auxiliar, después de la Tercera Sala y por último, de la Presidencia de la Suprema Corte. Nos escuchaba como si tuviera todo el tiempo del mundo para hacerlo.

El tercer punto al que debemos referimos, aspecto indispensable para que ustedes ganen la confianza de sus clientes, debe ser su integridad de abogados, un respeto absoluto a las normas éticas de la

profesión y a sus elevados principios, aun bajo las circunstancias más difíciles. No seré tan presuntuoso para hablarles de estas normas, porque al recibirse de abogados, les será tomado el juramento de cumplir con los más altos valores de nuestra profesión y, claro, ustedes, yo lo sé, harán honor a su palabra y a su juramento.

La razón por la que ahora me refiero a esta materia, es porque está dentro del bagaje que debe llevar todo abogado y a esto, creo, no se le da la suficiente importancia. No podrán ser las grandes figuras del foro que desean ser, ni siquiera abogados de éxito feliz, a menos que practiquen la profesión de acuerdo con los más elevados principios.

De nuevo les digo que, con la experiencia de los años en que fui Juez Federal y los años de experiencia como Magistrado de Circuito, creo, firmemente, que una ética escrupulosa es un arma de “la panoplia de los abogados. La prueba llega pronto. En su desesperación, el cliente espera que ustedes engañen a sus adversarios y engañen igualmente al juez. Desea por ejemplo, destruir un documento que piensa le perjudica. Este es el momento en que ustedes deberán sostenerse con vigor. Explíquense al cliente con claridad, que no permitirán que se haga daño a sí mismo. Todos los asuntos tienen sus puntos fuertes y sus debilidades, y habrán de ganar su caso porque la fortaleza predomina, pero no permitirán que se deshonne a sí mismo ni que los desprestigie a ustedes, aún cuando, a la postre, ese asunto lo pierdan, el cliente regresará a su despacho, porque conoce su integridad a toda prueba, que será una protección para él, cuando les conñe sus propiedades, aún después de su muerte.

Por otro lado, si ustedes ganan el asunto, validos de sucias artimañas, el cliente temerá regresar a solicitar sus servicios, porque fue testigo de su compromiso con el honor, y nunca podrá estar seguro de que no lo habrán de traicionar. Escuchen lo que dijo

sobre esto el inmortal Benjamín Cardoso, Ministro de la Suprema Corte de los Estados Unidos de Norteamérica:

“Las pruebas del carácter nos llegan silenciosamente, sin saberlo, aproximándose despacio y sin anuncio alguno. Difícilmente nos damos cuenta de que están ahí, ¡védla!, la hora ha llegado, y hacemos una elección buena o mala, una elección. Las horas heroicas de la vida no anuncian su presencia con tambor y corneta, nos retan a ser veraces con nosotros mismos, apelando al espíritu marcial que mantiene la sangre caliente. Alguna elección pequeña, modesta, recatada, se nos presenta astuta y mañosamente, insinuante y con mucha labia, en los modestos vestidos de la inocencia. Rendirse a sus lisonjas es tan fácil, lo contrario pareciera ser vanal. Sólo alguien hipersensitivo, nos decimos a nosotros mismos, pudiera considerar que esto es malo. Es entonces cuando serán llamados a demostrar el valor de su juventud.”

Cultiven su carácter aun en los más pequeños casos. No permitan que su secretaria diga que salieron, cuando no es verdad. Tarde o temprano se descubrirá y quedará claro que no es posible confiar en su palabra, a pesar de lo trivial del incidente. Cuando sean negligentes y olviden hacer algo para su cliente, no pretendan que ya lo hicieron, díganle que han estado tan ocupados que olvidaron el asunto y lo sienten, y que procurarán que se haga lo más pronto posible. Creo que obtendrán más con esa demostración de honestidad y de candor con su cliente, de lo que sufrirán por su descuido. Cuando redacten los conceptos de violación de una demanda o los agravios de un recurso, no se metan en el heroico papel de querer confundir a sus contrapartes o a los jueces con argumentos que ustedes saben falsos, pues esta conducta no será admirada por los juzgadores. Aun una exageración inconsciente,

tarde o temprano terminará en una sentencia adversa o con memorándums de los abogados de la contraparte más objetivos, que expongan sus falsedades. Dejen que su conducta refleje siempre que se puede tener confianza en su palabra. El carácter está formado, a menudo, de pequeñas cosas y la reputación no es más que el reflejo del carácter.

Practiquen esta conducta escrupulosa en los tribunales. ¿Cuántas veces esperan aducir algún argumento con la esperanza de que su contraparte no advierta lo falso del mismo?, ¿cuántas veces piensan en negar un hecho, cuando después el tribunal se entera de que no se dijo toda la verdad? Con esta conducta se habrán hecho un daño irreparable en los asuntos que en lo futuro presenten al tribunal. Y aun cuando estén llevando otro caso con toda corrección, el juez verá con desconfianza sus escritos, porque en el pasado trataron de engañarlo. Solamente podrán practicar exitosamente su carrera, basados en la integridad. Afortunadamente los ideales de nuestra profesión y los requerimientos prácticos de la misma son paralelos, por lo que no se requiere que sacrifiquen nada, cuando resisten la tentación de buscar una ventaja temporal.

Hay otro curso que deberán llevar en la universidad a la que entrarán en lo futuro, sobre una materia que se llama valor. Desde el primer momento en que reciben su título y dejan la escuela, para tratar de obtener trabajo en algún despacho, o en algún tribunal, y ven como pasan y pasan los meses y no se han logrado colocar en ningún lado, necesitarán mucho valor. No permitan que esas primeras dificultades los venganzan, todos hemos pasado por esos períodos de fatigas al comenzar. El Derecho es una amante celosa que no admite amores fáciles y ligeros. Estén seguros de que, conforme pasa el tiempo, esas horas negras de sus inicios irán al subconsciente y difícilmente las recordarán.

La práctica del Derecho es, en muchos aspectos, similar a las acciones de una guerra, y como en cualquier guerra, no puede ganarse sin valor. Habrá derrotas que ustedes deberán convertir en victorias y perderán batallas, pero deberán persistir hasta que ganen la guerra. Si les da pánico o descorazonan, perderán todo, cuando el premio puede estar a su alcance. En los tiempos de infortunio, es el deber de los abogados permanecer tranquilos y despreocupados, sin importarles lo rápido que latan sus corazones. Como en todas las grandes empresas, llenas de peligros, el valor es elemento esencial para el triunfo final. Otro curso deberán llevar ustedes en esa nueva universidad, en el que se enseña la materia de la lucidez. Todo abogado tiene una gran necesidad de poder expresarse con claridad, ya sea que esté redactando un contrato, platicando con su cliente, o formulando conceptos de violación o agravios. Más todavía que eso, debe desarrollar una cierta facilidad de expresión que le dé calor y fuerza a sus argumentos. La forma no es una mera protuberancia. Un argumento redactado con claridad y fuerza no es lo mismo que un argumento hecho con debilidad. Pocos, muy pocos, pueden expresarse con la dignidad, claridad y grandeza de un Ignacio Luis Vallarta, de un Francisco H. Ruiz o de un Gabino Fraga. Pero todos podemos lograr alguna elegancia en el decir y en el escribir de nuestras razones. El estilo requiere que constantemente lo estemos reparando, el mejor lugar para hacerlo es la biblioteca, en donde se guardan los escritos de aquéllos que utilizaron al idioma como un instrumento al que pulsaron con belleza. Henry James escribió en una de sus cartas.

“No permitas que nadie te persuada de que la selección o comparación persistente no es la verdadera esencia del arte, ni de que la forma no es la sustancia, al grado de que no puede haber en lo absoluto sustancia, si no es por ella. La sola forma toma, contiene y preserva la sustancia, salvándola de sumergirse en una palabrería inútil, en la que

nademos como en un mar de budín tibio y sin sabor”.

Para muchos abogados es suficiente un bajo común denominador en su forma de expresarse, y esto lo revelan en la igualdad democrática de las expresiones crudas con que tratan a sus clientes. La nobleza del lenguaje no se opone con el espíritu democrático. Un memorándum escrito con gracia, elegancia e imaginación, tendrá un efecto más persuasivo que una seca acumulación de hechos. Si quieren evitar que un juez no se duerma de fastidio cuando lo abrumen con una montaña de documentos, deben aprender a poner una chispa de vida en sus palabras para que se animen y el juez también.

¿Algo de lo que he dicho los descorazona? Espero que no. En primer lugar no deben desalentarse por los altos estándares. Recuerden que en estos nuevos cursos, 70 puntos equivalen a una MB. Ninguno de nosotros logra la perfección. Sólo he apuntado a las estrellas para trazar una ruta. Además, pienso que ustedes deben sentirse satisfechos del hecho de que su suerte y su futuro se encuentren en sus propias manos. No hay predestinación que necesariamente los lleve a ocupar un estatus en la profesión jurídica. Cuando vayan ascendiendo al Monte Everest de los logros jurídicos, encontrarán que entre más alto suben, hay más lugar para estabilizarse. El Derecho puede ser una profesión sobre saturada en la llanura, pero en las cimas hay espacios sin límite. Ustedes pueden escalar las alturas si lo desean. El resultado se determinará por la forma en que reaccionen frente a las fatigas y las presiones. Si ponen al fuego algo de cera, carne, arena, arcilla y virutas, la cera se fundirá, la carne se freirá, la arena se secará, la arcilla se endurecerá y las virutas se quemarán. Así también, bajo la influencia de idénticas circunstancias y medio ambiente, algunos hombres se vuelven más fuertes, otros se debilitan y otros desaparecen. Su energía y su determinación, y las cualidades con que nacieron, que los

han traído ya hasta este lugar, pueden asegurarles el éxito feliz.

Son, créanmelo, extremadamente afortunados, pues han tomado la profesión más excitante y estimulante del mundo. Les ofrece infinitas oportunidades de servicio y una vida llena de satisfacciones. Lo que somos es un presente que Dios nos ha dado. Lo que lleguemos a ser será el presente que le demos a Dios.

Espero que lo que lleguen a ser sea un presente para ustedes mismos, para nuestra profesión, para la comunidad y para la patria. Pero sobre todo, que sean ustedes el presente que en reciprocidad le den a Dios.