

Nielson Sánchez Stewart

## NO, CON MI CLIENTE NO

El Estatuto General de la Abogacía Española se limita a imponer como obligación del abogado para con la parte contraria un trato considerado y cortés así como abstenerse de cualquier acto que determine una lesión injusta.

**E**l Código Deontológico es mucho más preciso e impone al abogado dos tipos de obligaciones: por una parte, abstenerse de toda relación o comunicación con la parte contraria cuando le conste que está representada o asistida por otro letrado, manteniendo siempre con el compañero la relación derivada del asunto a menos de ser autorizado por él para contactar directamente con su cliente y, por otra parte, recomendar a la parte contraria designar un abogado cuando no disponga de defensa letrada. Si persiste en su negativa, el letrado deberá evitar toda clase de abusos.

Quiero referirme a esa prohibición de mantener relaciones o comunicaciones con la parte contraria que el Código establece expresamente. Como en la mayor parte de las normas deontológicas, la prohibición es absoluta. El letrado debe abstenerse siempre y el objeto de la prohibición es **toda** relación o comunicación, cualquiera que sea. No hay más excepción que la que se produce por la ausencia de la figura del abogado contrario o, de existir éste, cuando exista autorización expresa. En general todas las normas deontológicas son así de tajantes.

Tengo la impresión de haber insistido mucho en este tema en las clases de deontología que se imparten en la Escuela de Práctica Jurídica. Es una norma que siempre me ha preocupado. Digo lo de la insistencia porque en uno de los casos del ejercicio que se planteaba para superar la prueba para la obtención del Certificado de Aptitud Profesional de la Abogacía, referido a un supuesto en el que el letrado que defendía a una víctima de accidente de circulación en un juicio de faltas reconocía en el acto del juicio al presunto responsable como el padre de un íntimo amigo. Se preguntaba cuál era la actitud a adoptar en ese caso y, a pesar de que la respuesta iba por aquello de las obligaciones de poner en conocimiento al cliente propio de todas las circunstancias o situaciones que pudieran afectar a -aunque fuera aparentemente- la independencia, como las relaciones familiares, de amistad, económicas o financieras con la parte contraria, varios de los letrados en práctica contestaron que o no debían saludar a la parte contraria o no dar muestras de reconocerle o saludarle a través de su abogado.

El no mantener relaciones o comunicaciones no trata de vulnerar las más elementales normas de cortesía. La disposición debe interpretarse de acuerdo con su finalidad. No hay

que esconder la cabeza, ni quitar el saludo, ni esquivar la mirada. La prohibición de no mantener relación o comunicación se refiere al asunto por lo que si el letrado es invitado a una boda, por ejemplo, y debe compartir mesa con la parte contraria no precisa evitar el contacto personal propio de los seres humanos civilizados viviendo en sociedad sino cualquier referencia aunque sea la más mínima al asunto que enfrenta al cliente propio con el comensal.

Pero, dejando de lado estas situaciones circunstanciales y generalmente excepcionales, cabe preguntarse quién no ha vivido la situación de ser abogado de un marido en un divorcio o separación que asegura que la causa de todos sus males y dificultades en sus relaciones con su cónyuge se derivan de la perniciosa influencia del abogado de ésta. Nuestro cliente sostiene que si pudiese hablar con su mujer y trasmitirle directamente su propuesta, el tema que les enfrenta se arreglaría en un periquete. Se lamenta que no puede hablar con su otrora media naranja porque las relaciones están tan deterioradas que cualquier atisbo de contacto se transforma en una trifulca. Pero mantiene que las proposiciones que realiza a través nuestro son tergiversadas por el abogado de su mujer que, la pobre, desea rápidamente una solución, que siempre ha hecho caso de lo que él ha dispuesto y que el único propósito de nuestro compañero es crear problemas o agravar los existentes con el inconfesable deseo de aumentar su minuta. Podemos sentirnos tentados a buscar una solución por ese camino. Y podemos vernos sorprendidos un día por la visita de la parte contraria que viene a vernos para aceptar la solución que le ha propuesto por encargo de su marido un tercero. Y puede ser que incluso venga a firmar ese convenio regulador o documento que en su día preparamos y enviamos al compañero de la parte contraria que devolvió con muchas observaciones.

¿Qué se hace en ese caso? El deber primordial del abogado es desempeñar la misión de defensa que se le ha confiado con el máximo celo y diligencia. Nuestro cliente quedará muy satisfecho y bien servido si se firman los acuerdos propuestos y que su mujer ya ha aceptado. Nos llama la atención este súbito cambio de parecer de la otra parte que se negaba a firmar y ahora acude presuroso a hacerlo. Pero después de todo, es mayor de edad, tiene plena capacidad y esa parece ser su firme voluntad. Si nos doblegásemos ante una situación así incurriríamos en una falta de lealtad con el compañero.

Nada hay más sagrado que la relación entre el abogado y su cliente. Nadie, ni el Rey, decía Shakespeare, ni el juez, ni la autoridad, ni el Decano del Colegio de Abogados ni mucho menos la parte contraria ni su abogado pueden interferir en ella. La relación cliente-abogado es muy delicada como todas las que se basan fundamentalmente en la confianza. «El que pierde la confianza nada tiene ya que perder» dice Publio Siro. Lo mismo que predicaba George Bernard Shaw en relación a la confianza en sí mismo puede aplicarse a la confianza en el propio abogado: “Es fácil, terriblemente fácil, hacer tambalear la confianza... Aprovecharse de esta ventaja para conmovir el espíritu de una persona, es una labor diabólica”.

En las relaciones humanas es siempre bueno plantearse cómo se reaccionaría si lo que se realiza se lo hiciesen a uno. Qué posibilidades habría de mantener una relación normal con un cliente si se estuviera expuesto al escrutinio y a la intervención del abogado de la parte contraria interesado inevitablemente en socavar el férreo tándem en que debe consistir el binomio cliente-abogado. Así como es de todo punto de vista criticable el gratuito -y a veces frecuente- comentario que se desliza en una visita del cliente a la oficina judicial y que envuelve una crítica al abogado, es también repudiable la referencia de otro interesado que ofrece una solución aparentemente más atractiva pero que, si no es preconizada por el abogado propio -supremo velador de los intereses del cliente-, a pesar de la apariencia, no lo será.

Debemos contribuir a que los justiciables no vean en nosotros una especie de gladiadores que nos enfrentamos a veces sin saber ellos bien por qué. Que el abogado no es sólo un profesional al que recurrir cuando el problema existe y que nuestra misión será agravarlo enfrentando las posiciones de las partes. Nosotros lo sabemos pero es bueno que los clientes también lo sepan que nuestra profesión se ejerce mediante la aplicación de la ciencia y la técnica jurídicas en orden a

*El no mantener relaciones o comunicaciones no se trata de vulnerar las más elementales normas de cortesía. La disposición debe interpretarse de acuerdo con su finalidad. No hay que esconder la cabeza, ni quitar el saludo, ni esquivar la mirada.*

la concordia. Que los abogados nos dedicamos de forma profesional no sólo al asesoramiento y defensa de los intereses jurídicos de nuestros clientes sino también a procurar la concordia. Por eso, debe descartarse siempre la idea de que el abogado de la parte contraria agrava el problema o procura complicarlo y huir de una solución. Debe desengañarse al cliente propio e instarle a que cualquier negociación que se emprenda se haga siempre a través del compañero. Ambos actuaremos de mediadores para que, sin renunciar a las posiciones de cada cliente, encontremos soluciones de consenso que, a la larga, resultarán mucho más beneficiosas para todos.

Y si se produce una situación de hecho, como la del anterior ejemplo, debemos abstenernos de mantener esa reunión y de permitir que se firmen documentos y avisar inmediatamente al letrado de la parte contraria para que éste se persone o se concierte un aplazamiento. No debe temerse que la defensa de los intereses del cliente queden dañados. Salvo excepciones muy calificadas, el compañero contribuirá al éxito de la negociación.

Si el cliente no está contento, debe recordársele que el abogado es libre e independiente en la forma de prestar sus servicios y debe atenerse siempre a las exigencias técnicas, deontológicas y éticas adecuadas y por eso su independencia le permite rechazar las instrucciones que en contra de sus propios criterios profesionales pretenda imponerle su cliente. 

