

LA RELACION DEL ABOGADO CON EL CLIENTE: LA CONFIANZA Y ACTUACIONES QUE LA TRAICIONAN

Vicente Serna Orts

Abogado perteneciente a la Sección de Familia del Ilustre Colegio de Abogados de Elche

Sumario: I.- Introducción. Examen a la Sentencia de 19 de Octubre de 2007 Audiencia Provincial de Alicante. II.- Conclusiones.

**Recibido: 28 de Enero de 2013
Aceptado: 29 de Enero de 2013**

LA RELACION DEL ABOGADO CON EL CLIENTE: LA CONFIANZA Y ACTUACIONES QUE LA TRAICIONAN

Sumario: **I.- Introducción. Examen la Sentencia de 19 de Octubre de 2007 Audiencia Provincial de Alicante. II.- Conclusiones.**

Resumen: la relación entre abogado y cliente es una relación de especial confianza que se encuentra enmarcada dentro del marco de un arrendamiento de servicios, que no implica una obligación de resultado, sino una obligación de medios, dicha obligación no comporta la de lograr la estimación o resolución favorables a las pretensiones deducidas. Ahora bien, el abogado siempre ha de respetar las instrucciones de su cliente, aunque siempre gozando de cierto margen de actuación, así como de libertad en las actuaciones que estime más convenientes y más favorables para su cliente y velando por sus intereses, todo ello por su condición de perito en la materia.

Palabras clave: confianza, respeto, fidelidad, comunicación, consejo.

La relación del Abogado con el cliente siempre me ha parecido una relación "especial". Si tuviera que buscar un paralelismo lo encontraría en la relación Médico-paciente, pero no es exactamente igual, es distinta, es...especial. ¿Por qué especial?

Me explico: el **Art. 1.544 C.Civil nos dice que "En el arrendamiento de obras o servicios, una de las partes se obliga a ejecutar una obra o a prestar a la otra un servicio por precio cierto"**.

Pues bien, este es el artículo del Código Civil que define la relación abogado-cliente. Se trata, en consecuencia, de un arrendamiento de servicios.

Y bien, ¿qué implica éste arrendamiento de servicios?

Para contestar a esta pregunta me remito, por todas, a la Sentencia de 19 de Octubre de 2007 que dictó nuestra Audiencia Provincial de Alicante y que, refiriéndose a otras muchas, nos dice:

PRIMERO.- "... Ciertamente, la STS de 30 de marzo de 2006 afirma que "La jurisprudencia viene considerando que la responsabilidad de los abogados en la defensa judicial de sus patrocinados está en relación con los deberes contraídos en el marco de un arrendamiento de

servicios que se ciñe al respeto de la lex artis (reglas del oficio), pero que no implica una obligación del resultado, sino una obligación de medios, en el sentido de que no comporta como regla general la obligación de lograr una estimación o una resolución favorable a las pretensiones deducidas o a la oposición formulada contra las esgrimidas por la parte contraria”.

Pero tampoco podemos olvidar que el abogado debe respetar las instrucciones de su cliente, teniendo también el deber de información y de consejo de la mejor vía para la defensa de sus intereses, aunque como perito en la materia goce necesariamente de un cierto margen de libertad e iniciativa para elegir los medios que estime más convenientes, teniendo en cuenta los múltiples factores concurrentes definidos por la expectativa de éxito y el coste a cargo del cliente, siempre procurando salvaguardar los intereses del mismo mediante la prestación de asesoramiento y defensa adecuados.

*Deber de información que forma parte de los que al Abogado impone el contrato por el que hace prestación de sus servicios profesionales. Así lo reconoce la SSTS de 30 de marzo de 2006 y de 14 de julio de 2005 al decir que “De consiguiente, también en otra versión podían desmenuzarse todos aquellos deberes o comportamientos que integran esa prestación o en las respectivas conductas a que pueda dar lugar o motivar el ejercicio de esa prestación medial en pos a la cual, se afirma la responsabilidad; 'ad exemplum': **informar de 'pros y contras', riesgo del asunto o conveniencia o no del acceso judicial, costos, gravedad de la situación, probabilidad de éxito o fracaso, lealtad y honestidad en el desempeño del encargo, respeto y observancia escrupulosa en Leyes Procesales”.***

*Es por ello, que la STS de 14 de mayo de 1999, entienda que “en buena técnica jurídica y en cumplimiento del deber de **confianza** que en él habían depositado sus clientes y a tenor de la **diligencia correspondiente al buen padre de familia** que impone el artículo 1.104 C.Civil, tendría que haber extendido el consejo a las posibilidades de defensa de una reclamación en el orden civil por culpa contractual o extracontractual, y a la conveniencia de mantener una entrevista inmediata con el matrimonio para explicarles con detalle el alcance y significado de tales posibilidades, proceder el así indicado que, indudablemente, se habría acomodado al correcto y normal **cumplimiento de las obligaciones deontológicas inherentes al ejercicio de la Abogacía rectamente entendida**, y sin que sea factible exculpar el proceder enjuiciado por las circunstancias de que los clientes no hubieran solicitado al Sr. Letrado les informase acerca de otras posibilidades de satisfacer sus pretensiones”. Precisando la STS de 23 de mayo de 2006 que “con su comportamiento negligente, como dice la sentencia de 14 de diciembre de 2005, privó a los actores de la oportunidad de someter a la consideración judicial una determinada pretensión y si bien nadie puede prever lo que hubiera ocurrido de haberlo formulado, con su conducta no sólo impidió a sus clientes la posibilidad de conseguirlo, sino que vulneró su derecho a obtener la tutela*

judicial efectiva que consagra el artículo 24.1 C.E., pues el derecho de acceso a la jurisdicción forma parte del patrimonio jurídico de los actores”.

*Y la SAP de Alicante de 14 septiembre 2005, en el mismo sentido que “ No puede por tanto perderse de vista, una vez afirmado el carácter de la relación establecida entre el letrado y su cliente como un arrendamiento de servicios (entre otras, SSTs de 16 de julio de 1990 y de 30 de junio de 1998), que uno de los deberes que particularmente lo integran es precisamente y en lo que ahora interesa destacar, el de **informar adecuadamente** a sus clientes. Esto sin duda no tuvo lugar y es por ello que hay responsabilidad”.*

*SEGUNDO.- Como recuerda la STS de 23 de mayo de 2006 “la calificación jurídica de la relación contractual entre abogado y cliente es, en la inmensa mayoría de los casos (salvo muy concretas excepciones) de contrato de prestación de servicios, que define el art. 1544 C.Civil. La prestación de servicios, como relación personal “intuitu personae” incluye el deber de cumplirlos y un deber de **fidelidad** que deriva de la norma general del art. 1258 C.Civil y que imponen al profesional el deber de ejecución óptima del servicio contratado, que presupone la adecuada preparación profesional y supone el cumplimiento correcto; de ello se desprende que si no se ejecuta o se hace incorrectamente, se produce el incumplimiento total o el cumplimiento defectuoso de la obligación que corresponde al profesional (sentencia de 28 de enero de 1998). Incumplimiento total o cumplimiento defectuoso que da lugar a la obligación de resarcir los daños y perjuicios que en ellos traigan su causa”.*

De esta Sentencia, subrayamos determinadas frases o palabras que evidencian las notas características del correcto arrendamiento de servicios de cara al cliente. Veamos:

A) No implica una obligación de resultados, sino una obligación de medios:

Efectivamente, el Abogado no está obligado a ganar el pleito, a conseguir el resultado buscado por el cliente, sino a hacer todo lo que esté en su mano para que lo consiga. El Abogado devenga sus honorarios por hacer bien su trabajo en pro del cliente. Consecuentemente, ha de percibir sus honorarios con independencia del resultado de la Sentencia, salvo pacto e contrario. En este sentido, el buen Abogado no es tanto el que cosecha muchas Sentencias a su favor, sino el que hace todo lo posible dentro de sus posibilidades legales, para que la Sentencia sea dictada en favor de su cliente.

B) Respeto a la lex artis (reglas del oficio):

Se trata del exacto y cumplido conocimiento que ha de tener el Abogado de la materia que trata de un determinado cliente. No es posible saber de todo, de todas las ramas del Derecho. Por eso, cada vez más predomina la especialización pero sin el desconocimiento de las otras ramas del Derecho aunque sea someramente, porque, en definitiva, todo está conectado entre sí.

A estos efectos, las colaboraciones entre despachos con diferentes especializaciones son muy valiosas, por cuanto que llegado el momento de atender un determinado asunto, se puede realizar desde distintos puntos de vista, aunque luego, uno solo de esos despachos se el que intervenga realmente en sede judicial.

Es indudable que cada asunto requiere un conjunto de actuaciones convenientes (que variarán de un abogado a otro), pero que todas ellas responderán a un mismo fin: conseguir el lícito propósito del cliente.

C) Deber de información y consejo de mejor vía para la defensa de sus intereses:

El cliente ha de estar permanentemente informado de cómo marcha su asunto, de las gestiones efectuadas, de los resultados parciales obtenidos, de las propuestas realizadas por los contrarios, y...lo más importante, de las decisiones que sobre el cliente haya adoptado un órgano judicial concreto (pensemos en la jurisdicción penal, en la que las decisiones del Juzgado tienen relevancia económica y personal). Este cambio constante de información refuerza la relación abogado-cliente y aparta del horizonte malentendidos que pudieran enturbiar la misma, porque refuerza en el cliente la idea de que alguien se está preocupando por sus intereses.

Por otro lado, la propuesta de qué vía de defensa se va a adoptar también es positivo el comentarlo abiertamente, así como las razones por las que se escoge una y no otra. Si el Abogado tiene claro el camino a tomar, el cliente hará más tranquilo ese viaje. Un ejemplo concreto sobre este particular, es aquel relativo a la adopción de una concreta acción civil de determinada cuantía frente a un posible demandado, pues el cliente ha de ser consciente de que en caso de desestimación de su demanda, las costas pueden serle impuestas en la Sentencia que desestime sus pretensiones, la cuantía de las mismas y la probabilidad de que ello ocurra.

D) Como establecen las Sentencias del Tribunal Supremo antes mencionadas de fechas 30 de marzo de 2006 y de 14 de Julio de 2005, el Abogado debe:

- informar de 'pros y contras',
- riesgo del asunto o conveniencia o no del acceso judicial,
- costos,
- gravedad de la situación,
- probabilidad de éxito o fracaso, -lealtad y honestidad en el desempeño del encargo,
- respeto y observancia escrupulosa en Leyes Procesales

E) Fidelidad en la conducta del Abogado que se manifiesta en:

Deber de ejecución óptima del servicio contratado, que presupone la adecuada preparación profesional y supone el cumplimiento correcto; de ello se desprende que si no se ejecuta o se hace incorrectamente, se produce el incumplimiento total o el cumplimiento defectuoso de la obligación que corresponde al profesional. Incumplimiento total o cumplimiento defectuoso que da lugar a la obligación de resarcir los daños y perjuicios que en ellos traigan su causa.

F) Ahora bien, todas estas notas o características de la relación Abogado-cliente, se resumen en una sola palabra: CONFIANZA.

La relación del abogado con su cliente es una relación de confianza. Relación que perdura mientras siga viva la confianza entre las dos partes.

Es imposible defender y trabajar en pro de un cliente que no ha manifestado a su abogado la totalidad del conocimiento que tiene del asunto que ha puesto en sus manos.

Por contra, es imposible depositar en manos de un abogado un asunto si con ese abogado en concreto no existe la relación especial de confianza que hace falta para llegar a la meta que se persigue.

Por eso, el núcleo central de la relación abogado-cliente, es la confianza.

Aunque queramos ver la relación abogado-cliente desde un punto de vista estrictamente jurídico y la mencionemos como de arrendamiento de servicios, tal y como refiere el Código Civil, si no hay confianza, no puede darse entre ellos dicho negocio jurídico.

Ahora bien, hay actuaciones que llevadas a cabo por el abogado pueden poner en peligro la necesaria relación de confianza con el cliente.

Ejemplo de tales actuaciones, son las siguientes:

1.- El no guardar el debido secreto profesional:

El artículo 13.5 del Código Deontológico nos dice que: *"el abogado no podrá aceptar encargos profesionales que impliquen actuaciones contra de un anterior cliente, cuando exista el riesgo de que el secreto de las informaciones obtenidas en relación con el antiguo cliente pueda ser violado, o que de ellas pudiera resultar beneficio para el nuevo cliente"*.

Veamos que tan solo *"el riesgo"* de que el secreto de las informaciones de un anterior cliente pueda ser violado, ya es de por sí una infracción sancionable como grave por los Colegios Profesionales a través de su Comisión Deontológica.

Por su parte, el Tribunal Supremo ha valorado la efectiva vulneración del secreto profesional (no el riesgo), como falta muy grave.

La vulneración del secreto profesional se produce también con el uso de la documentación del cliente que guardemos en nuestro expediente.

2.- La falta de la debida diligencia:

Se trata de la realización extemporánea de acciones por causa imputable al abogado, o cualquier actuación que procesalmente sea inviable de forma indiscutible, en las que no cabe ampararse en los principios de libertad de defensa.

3.- El "autocobro" de honorarios sin autorización del cliente.

Es el caso del abogado que aprovechando un cobro o cantidad de dinero obtenida para su cliente, descuenta de ello sus honorarios directamente sin conocimiento de su cliente. Hay que tener en cuenta de que no se trata de la figura de la compensación.

4.- Las faltas de respeto al cliente.

El abogado ha de cuidar el trato con el cliente, siendo consciente de que el cliente pueda adolecer de la necesaria preparación para entender de los complicados pasos judiciales que se le exponen.

5.- La reiterada desatención al cliente.

Consiste en la situación en la que al cliente le es imposible contactar con su abogado, no ya telefónicamente, sino porque cada vez que acude al despacho se le informa que se encuentra "reunido". Y las notas o avisos no sirven para que el abogado le atienda. En esta situación, el cliente percibe un situación de tácito rechazo que le da a entender que su asunto no es atendido o no hay interés en él.

Por ello, para evitar estos malentendidos que pueden darse aún en las mejores de las relaciones abogado-cliente, es preciso trasladar a la otra parte las razones de la desatención personal que pueden no tener nada que ver con el fondo del asunto de que se trata.

II.- Conclusiones

En definitiva, el abogado siempre ha de considerar que, si bien su cliente sigue día a día con su trabajo, su rutina, etc., si no hay frecuente toma de contacto entre ellos, dado que el cliente ignora todo aquello que el abogado está haciendo por él, puede tener la impresión de que ha sido ignorado en sus intereses confiados a dicho letrado. Por ello la comunicación es importante porque ayuda a reforzar la confianza que debe existir entre ellos.

Es aconsejable que el abogado pueda destinar un momento, como mucho, cada mes para efectuar ante su cliente una rendición de cuentas y trabajos efectuados en su favor y cada vez que esto sea necesario, de esta forma nos aseguraremos de que la confianza sigue viva.

VICENTE SERNA ORTS: licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas en Octubre de 1982. Diplomado en Derecho Matrimonial y Práctica Procesal Canónica por la Universidad Pontificia Comillas en Mayo de 1981. Apto para la investigación jurídica por la Universidad Miguel Hernández de Elche en Octubre de 2001.

Actualmente ocupa el cargo de bibliotecario-contador en la Junta de Gobierno del Ilustre Colegio de Abogados de Elche, perteneciendo a las secciones de Derecho de Familia y Derecho Penal de dicho colegio.