

GESTIÓN DEL DESPACHO

La confianza, fundamento de la relación entre abogado-cliente



OSCAR FERNÁNDEZ LEÓN

Abogado.

Desde una perspectiva normativa la relación abogado-cliente viene siendo calificada como de arrendamiento de servicios conforme a lo dispuesto en el artículo 1544 del Código Civil: «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». Por lo tanto, los preceptos del Código Civil y la doctrina y jurisprudencia establecidas en torno a dicha figura negocial serán el referente para solventar cualquier cuestión derivada de las incidencias que pudieran producirse durante la vida de esta relación.

Sin embargo, la relación abogado-cliente va más allá de su marco normativo, pues en ella resplandece un elemento esencial para la supervivencia de la misma, cuya ausencia o pérdida nos llevará inevitablemente a su extinción: la confianza. Dicho de otra forma: si no hay confianza, no hay negocio jurídico. Esta afirmación, como no podía ser de otra forma, ha encontrado su respaldo en la legislación y jurisprudencia. Así, el artículo 4 del **Código Deontológico de la Abogacía Española** señala respecto del fundamento de la confianza lo siguiente:

Artículo 4: Confianza e integridad

1. La relación entre el cliente y su abogado se fundamenta en la confianza y exige de éste una conducta profesional íntegra, que sea honrada, leal, veraz y diligente.

2. El abogado está obligado a no defraudar la confianza de su cliente y a no defender intereses en conflicto con los de aquél.

3. En los casos de ejercicio colectivo de la abogacía o en colaboración con otros profesionales, el abogado tendrá el derecho y la obligación de rechazar cualquier intervención que pueda resultar contraria a dichos principios de confianza e integridad o implicar conflicto de intereses con clientes de otros miembros del colectivo.

Igualmente, a la hora de tratar las relaciones entre abogados y clientes, el mismo Código nos indica en el apartado 1º de su artículo 13 que la relación del Abogado con el cliente debe fundarse en la recíproca confianza.

Continuando con la cita normativa, el Código Deontológico de la Abogacía Europea (Código Deontológico de la Abogacía Europea) señala en su apartado 2.2 dedicado a la **Confianza e Integridad Moral de la relación profesional** que «No pueden existir relaciones de confianza si existen dudas en cuanto a la honradez, probidad, rectitud y veracidad del Abogado. Para este último, estas virtudes tradicionales son obligaciones profesionales». Por otro lado, la Declaración de Perigua (Declaración de Perigua) señala que la buena ejecución (del trabajo profesional) no puede llevarse a cabo más que con la entera confianza de la persona concernida.

Finalmente, la jurisprudencia de nuestro Tribunal Supremo ha reiterado sin fisuras que la relación del cliente con su abogado está basada en la confianza, de suerte que desaparecida esta, debe cesar dicha relación (Sentencia del Tribunal Supremo de 3 de abril de 1990).

Pero, ¿qué es la confianza? ¿en



qué consiste? ¿por qué es tan importante tanto para el cliente como para el abogado? Vayamos por partes.

La confianza es definida como la esperanza firme que se tiene de alguien o de algo, esperanza que se constituye como un elemento esencial de toda relación entre personas. También llamada "el pegamento humano" la confianza es un valor del que se nutren todas las relaciones (personales y profesionales) para facilitar la comunicación que nos permite mejorar y crecer como seres humanos.

HILDA M^a GARRIDO (HILDA M^a GARRIDO, *Deontología del Abogado: Su profesionalidad y su confiabilidad*. Edisofer, S.L.), citando a JONES, K, señala que la confianza es una actitud de optimismo de aquél que confía en que la buena voluntad y competencia de otro se ampliará para abarcar el ámbito de interacción con él, junto con la expectativa de que ese otro actuará directa y favorablemente movido por la idea de que contamos con él. Por lo tanto, siguiendo a esta autora, para que se dé la confianza en toda relación (desde la perspectiva del que confía) es necesario que concurren los siguientes elementos:

- La aceptación del riesgo de que la persona en la que ha confiado traicione dicha confianza.
- El optimismo que debe presidir el enfoque de la persona que confía respecto del com-

portamiento del otro.

Elo nos lleva a que la confianza en alguien nos proporciona un alto nivel de seguridad respecto a la conducta futura de la persona en la que confiamos, y ello al amparo de un juicio de futuro, algo similar a un acto de fe, que nos permite suponer que esa persona va a actuar conforme a lo esperado, acordado manteniendo sus compromisos.

No obstante, la confianza se construye a través de un proceso de interacción en el que intervienen conjuntamente ambas partes, donde el tiempo y la experiencia permitirá que quien pretende alcanzar la confianza pueda observar y evaluar dicha conducta del otro para llegar a alcanzarla. Así, en este proceso podríamos encontrar dos estadios: uno primero, en el que, a pesar de no disponer de demostraciones consistentes que justifiquen una confianza plena en el otro, estamos dispuestos a enviarnos un mensaje destinado a aventurarse en la relación y confiar en que el otro va a responder a las expectativas futuras puestas en él. En definitiva, en esta primera fase una de las partes apuesta decididamente por una buena relación.

En el segundo estadio, y una vez que se han producido numerosas interacciones y experiencias que ya han cimentado la credibilidad recíproca, aparece la confianza genuina, resultado de un proceso en el que las partes han verificado a través de evidencias cualquier atisbo de duda o de incertidumbre sobre la otra persona. En esta fase, la confianza se encuentra asentada en valores como la integridad, la veracidad, o la lealtad que suministrarán el combustible para que la confianza persista.

En definitiva, como indica el consultor argentino Oscar Anzorena, cuando estamos en un estado de ánimo de confianza sentimos que no hay nada de qué preocuparnos. Actuamos desde una sensación de seguridad y poseemos una expectativa positiva del futuro. El estado de ánimo de la confianza surge ante una interpretación de un futuro que nos parece previsible y tranquilizador.

Con estos antecedentes sobre lo que entendemos por confianza a nivel general, ya podemos entrar en el papel que juega la confianza en la relación entre abogado y cliente.

La confianza es el elemento o condición sine qua non de toda relación entre abogado-cliente. Si en las rela-

ciones entre las personas la confianza representa un factor esencial, podemos imaginar la importancia que adquiere en una relación profesional en la que el cliente accede al abogado con un conflicto que afecta gravemente a su persona o patrimonio con la esperanza y necesidad de que el profesional, dotado de un conocimiento que aquel carece, resuelva satisfactoriamente la controversia que ha puesto en peligro estos bienes. En este caso, propio de las relaciones profesionales, nos encontramos no sólo ante una situación de verdadera necesidad, sino además de cierta dependencia derivada de la exclusividad del conocimiento y experiencia de la que está dotado el profesional.

Así, el cliente se aproximará al abogado asumiendo que este dispone del conocimiento y de la capacidad técnica adecuada para resolver el encargo, con la convicción de que recibirá el valor representado por la confianza de que el profesional dará solución a sus problemas a un coste apropiado.

Sin embargo, en este primer contacto el cliente mantendrá una confianza digamos generosa, o incluso obligada, equivalente a esa primera fase, en la que actuará movido por la aceptación del riesgo y el optimismo que la informan, pero obviamente necesitará de una interacción más profunda para que se alcance la necesaria confianza de la que nos hablaban los códigos antes reseñados. En esta primera fase serán las referencias, especialidad o reputación del abogado, o incluso las

sensaciones subjetivas del cliente, las que darán curso a la confianza, y permitirán que el cliente abra su alma al abogado exponiéndole por vez primera sus inquietudes personales. Sin embargo, en esta fase nos encontramos ante un mero acto voluntario de confianza que requerirá de futuras evidencias que refuercen el vínculo y dicho acto voluntario se transforme en algo inconsciente que presida la relación.

A partir de ese momento, los principios, reglas y deberes que informan la profesión del abogado van a ser determinantes para que se consolide la relación de confianza, puesto que no nos enfrentamos a una cuestión de simpatía o buen feeling (que no dejan de ser convenientes), sino de será preciso que el abogado actúe en todo momento en cumplimiento de sus obligaciones profesionales, establecidas precisamente para garantizar una actuación verdaderamente comprometida en la defensa de los intereses de su cliente. ¿Qué mayor garantía para el cliente que el abogado, además de saber hacer bien su trabajo, actúe en todo momento de forma profesional, en cumplimiento de unas normas que la propia sociedad ha establecido para garantizar que el profesional cumpla con sus obligaciones so pena de ser sancionado?

Efectivamente, si tras siglos de experiencia, nuestros códigos profesionales han entendido que nuestra profesión se rija de acuerdo con determinados postulados, ha sido precisamente pensando en garantizar que nuestra función (el consejo jurídico, la mediación y negociación y, finalmente, la defensa ante los tribunales) se desarrolle a satisfacción de los intereses del cliente, por lo que dando cumplimiento adecuadamente a los mismos, asumiéndose con ello este compromiso, la transformación de la confianza generosa en confianza definitiva será un hecho incontrovertido.

Por ello, la primera obligación del abogado no es otra que conocer el estatuto privilegiado que informa el desempeño de su función (independencia, libertad de expresión, el secreto profesional, el amparo colegial y judicial) y sus obligaciones principales en su desempeño (independencia, libertad, diligencia, competencia, secreto profesional), reglas estas que constituyen fiel reflejo de la tradición y cultura profesional y que nutren nuestro Código Deontológico, cuyo preámbulo expresa esta idea con absoluta claridad.

«La honradez, probidad, rectitud, lealtad, diligencia y veracidad son virtudes que deben adornar cualquier actuación del Abogado. Ellas son la causa de las necesarias relaciones de confianza Abogado-Cliente y la base del honor y la dignidad de la profesión. El Abogado debe actuar siempre honesta y diligentemente, con competencia, con lealtad al cliente, respeto a la parte contraria, guardando secreto de cuanto concierne por razón de su profesión. Y si cualquier Abogado así no lo hiciera, su actuación individual afecta al honor y dignidad de toda la profesión».

Por lo tanto, la confianza que informa la relación entre abogado-cliente será, en principio, producto de la necesidad del cliente en confiar en quien está dotado de una experiencia y conocimiento de la que él carece, confianza que se irá transformando y solidificando a través de la actuación del abogado, que, conocedor de sus obligaciones y deberes, actuará comprometido con ellos entregándose a la defensa de los intereses de su cliente sin fisuras o incertidumbres, sin olvidarse, eso sí, que la confianza se construye lentamente y se destruye rápidamente, pues como decía Augusto Cury, «La confianza es un edificio difícil de construir, fácil de demoler y muy difícil de reconstruir.»

La jurisprudencia de nuestro Tribunal Supremo ha reiterado sin fisuras que la relación del cliente con su abogado está basada en la confianza

La primera obligación del abogado no es otra que conocer el estatuto privilegiado que informa el desempeño de su función