

Un apunte sobre deontología y praxis

Hay un chiste, popular (y creo que de origen gallego), a propósito de abogados que viene a contarse así: Llega el cliente Antonio a la cita con el abogado y le cuenta que, por motivos de un viaje que tenía que hacer, pidió a su amigo Juan que le cuidase la vaca y su amigo Juan aceptó sin pedir nada a cambio. En el tiempo que Antonio estuvo fuera, la vaca fue cubierta por el buey de Juan. Cuando Antonio volvió y recogió su vaca, descubrió que ésta estaba preñada y en breves meses tuvo un hermoso ternero. Cuando Juan se enteró del suceso fue a requerir a su amigo el ternero diciéndole que era suyo, dado que había nacido gracias a los cuidados que tuvo con la vaca y a que si ésta no hubiese sido cubierta por su buey, el ternero nunca hubiese nacido. Ante esta reclamación; Antonio pedía consejo al abogado, que ni corto ni perezoso le dijo: «NO TE PREOCUPES, EL TERNERO ES TUYO».

Al día siguiente, y en busca de consejo, Juan fue a la consulta del abogado y le contó exactamente la misma historia, recalcando el hecho de haber cuidado a la vaca y que si no fuese por la inseminación de su buey, el ternero no existiría, a lo que el abogado le respondió sin dudar: «NO TE PREOCUPES, EL TERNERO ES TUYO».

La secretaria del abogado, inmediatamente se fue Juan, habiendo escuchado a ambos y las respuestas de su jefe, extrañada por la situación, le fue a preguntar: «Dígame, jefe, si cada uno reclama para sí la propiedad del ternero y usted les ha dicho a ambos que el ternero es suyo, ¿cómo piensa resolver la situación? ¿De quién es realmente el ternero?», a lo que el abogado, viejo y, artero le respondió: «¿Todavía no sabes que el ternero ES MÍO?».

Bien... es solo un chiste o una anécdota de como una cierta generalidad de gente puede pensar en la actuación de los abogados y viene a colación de dos premisas que muchos han olvidado desde su época en la facultad: La deontología profesional como método para un recto proceder en nuestras relaciones y la praxis, como principio general que debe regir nuestro devenir en el desarrollo de nuestra carrera en relación con nuestros clientes. No todo vale para ganar un pleito, ni el fin justifica los medios (el fin de ganar más o inflar la minuta engañando al cliente y tratando al límite de la legalidad que todo sirva) y, sobre todo, que el cliente y nuestros adversarios compañeros sean conscientes de que defendemos la verdad con arreglo a la legalidad y las armas reales que poseemos. Es muy fácil en estos últimos tiempos litigar con temeridad por la única razón de aceptar pleitos imposibles de ganar, solo por el hecho de haber cobrado una provisión de

fondos. Parto de la base de que a quienes va a llegar éste artículo cumplen las reglas de la deontología y la praxis y por tanto, les animo a que se fijen muy bien en las formas y la metodología de otros, que con el motor de la ambición perjudican a propios y extraños.

Por favor: que el ejercicio de la abogacía no se convierta en el arte de la ocultación, sino en el imperio de la verdad, y para ello solo hay que seguir una serie de reglas básicas que creo que nos vienen desde niños...

1. **Preparación.** La praxis nos obliga a saber cuándo estamos preparados para asumir la defensa de un pleito y hacer consciente al cliente de sus posibilidades.
2. **Imparcialidad y desinhibición.** No por la vehemencia de la reivindicación de nuestro cliente hemos de dejarnos llevar hasta el punto de involucrarnos en su situación. Y siempre tenemos que prever que la parte contraria tendrá alguna cosa que oponer, lo que nuestro cliente nunca nos dirá (Mintiendo por omisión) o nos podrá decir (Por desconocimiento)
3. **Templanza.** Muchos abogados prometen resultados inmediatos a cambio de una provisión rápida. Después viene la impaciencia del cliente y la soberbia del abogado echándole la culpa a la sempiterna lentitud judicial.

Y sobre todo, **lo más importante:** Enseñar a nuestros clientes que nosotros somos solamente una parte contendiente y que hay otra parte que se va a enfrentar con nosotros y que va a exponer sus razones y que hay un árbitro que es el juez y que no todo se dirime en el partido de ida. Que (casi) siempre hay partido de vuelta.

MIGUEL GARCÍA FREIJANES

Abogado
E-Consulting/Grupo ADADE
Alcobendas

