

EL ABOGADO Y LA ASESORIA

Carlos Urenda Zegers

Abogado

Cuarenta y cinco años de ejercicio activo e ininterrumpido de la noble profesión de abogado constituyen una experiencia fascinante, tanto más si durante todo ese lapso ella ha sido la única actividad lucrativa desempeñada y ha constituido la razón de ser y la mayor pasión de su existencia en términos de que casi al final de la jornada se pueda declarar que nada le resulta más atractivo que seguir ejerciendo la profesión con la misma fe y entusiasmo con que inició su ejercicio, rogando a Dios que le conserve las facultades para continuar haciéndolo, proponiendo con orgullo y profunda satisfacción que se hagan abogados a sus hijos y nietos con aptitudes para ello.

Mirar hacia atrás y recordar los casos atendidos, las enormes responsabilidades asumidas, los conflictos superados, el tiempo y la preocupación dedicados, las inquietudes ante resultados inciertos, las alegrías y las penas con motivo de los éxitos y las derrotas y no recordar ni siquiera un solo hecho desagradable que valga la pena recordar o que haya dejado impactos negativos inolvidables, enriquecen enormemente esa experiencia, tanto que hasta justifican la pretensión que hoy asumo con mucha modestia y hasta con temor de dar consejos a quienes se inician en el estudio del derecho, a quienes son abogados con menos años de experiencia, o a terceros para que conozcan lo que realmente es el ejercicio de la abogacía.

Es que, señores, el ejercicio de la abogacía no es sólo un medio de ocupar el tiempo y ganarse la vida, es una forma de vivir. Exige imperiosamente identificarse con los clientes y con aquellos con quienes éstos deseen entenderse o antagonizar, con colegas y jueces, hasta desentrañar sus más íntimos sentimientos, sumirse en las materias sometidas a su consulta hasta conocerlas en toda su extensión y profundidad, a lo menos en igual forma como las conocen o han vivido sus actores, y proyectarlas hacia el futuro con visión certera. En esta tarea ni el tiempo ni la dedicación tienen límites o grados de intensidad.

Y esto es indispensable conocerlo a tiempo. Yo diría que en el momento en que se decide estudiar leyes. Debe saberse a tiempo que la vida, el honor, la propiedad, el bienestar y la felicidad de la gente alguna vez dependerá de la sabiduría de un consejo y de la eficiencia de una actuación profesional. Y ni el consejo podrá ser jamás sabio, ni la actuación suficientemente eficiente, sin una adecuada formación moral e intelectual, sin una dedicación esforzada y sin una muy profunda preparación científica, parte de la cual se aprende en las aulas y el resto en el ejercicio responsable y activo —y por qué no decir sacrificado— de la profesión.

A tiempo debe tomarse conciencia de la enorme responsabilidad que puede derivarse de un mal consejo o de una actuación equivocada, por falta de preparación para saber analizar y ejecutar el asunto consultado, o por falta de dedicación para entenderlo y realizarlo. Ello puede significar pérdidas irreparables a quienes confiaron en el abogado.

No por casualidad Eduardo J. Couture, profesor de la Universidad de Montevideo, incluye las siguientes sentencias como dos de los diez mandamientos del abogado: "El derecho se transforma constantemente. Si no sigues sus pasos, serás cada día menos abogado" y "El derecho se aprende estudiando, pero se ejerce pensando".

Proyectada hacia adelante con realismo la que debe ser la vida de un "abogado" y las responsabilidades que emanan del ejercicio de la profesión, quien decide estudiar derecho, si quiere ser un abogado digno de ostentar ese título, realizarse como tal y vivir en paz con su conciencia y no un amargado social o un simple ganador de dinero, debe comprender que más le conviene desistir de ese propósito a tiempo si no está decidido a dedicar toda su capacidad y su tiempo a estudiar el derecho, a prepararse intelectualmente y a formarse moralmente tal como si eligiera el sacerdocio como destino.

De otra manera, más le vale que aproveche los conocimientos adquiridos —que le serán utilísimos— en muchas otras actividades que le permitirán ganarse la vida, pero jamás ejercer lealmente la profesión de abogado asesor o consejero.

* * *

A través de las documentadas exposiciones que hemos tenido la suerte de oír en estas jornadas de expositores brillantes, que son extraordinariamente ilustrativas por emanar de quienes han tenido éxito en el ejercicio de las especialidades de la profesión a que se han dedicado, hemos conocido las muchas y variadas posibilidades de elegir que tiene el abogado y la versatilidad del ejercicio de la profesión.

Los organizadores de estas jornadas me han pedido que diga algo acerca de la actividad profesional del abogado que se dedica a la asesoría y al consejo profesional, labor a que he dedicado toda mi vida. Se trata de los abogados que se llamaban "consultantes" correspondientes a los "conciliari" romanos de las "responsa prudentum".

Dentro de esta modalidad de ejercer la profesión, debe distinguirse entre quienes prestan tal asesoría a uno o más clientes determinados, en cuyas oficinas están instalados y que reciben remuneraciones fijas y periódicas, con independencia de la cantidad, cuantía y calidad de los asuntos que atienden, que son los que en la jerga profesional se denominan "abogados internos", de aquellos otros que ejercen en sus propias oficinas, solos o asociados a otros colegas, llamadas "Estudios" o "Consultorios" o "Bufetes", y que ofrecen sus servicios a cualquiera persona que desee recurrir a ellos, que pueden convenir o no honorarios fijos y periódicos, pero que la base de sus ingresos está constituida por honorarios que se convienen cada vez que se presta un servicio.

Mi experiencia es la de los "Estudios o Consultorios o Buffetes", que por estar integrados por varios abogados con diversas especialidades, inclinaciones o preferencias, se dedican a la asesoría y consejo de todos o algunos de los asuntos de la competencia de la profesión. O sea, una gama que puede llegar a incluir cuestiones civiles, criminales, mineras, laborales, administrativas, procesales, comerciales, y dentro de estas últimas, materias corporativas, tributarias, inversiones extranjeras y económicas en general.

* * *

- ¿Cómo se forma un "Estudio o Consultorio Profesional"?
- ¿Cómo se atrae a la clientela?
- ¿Cómo se decide atender o no un asunto?
- ¿En qué consiste la asesoría o consejo?
- ¿Cómo se fija y cobra un honorario?

• • •

Recibido el título o aún antes, y adoptada la decisión de dedicarse al ejercicio libre de la profesión, el abogado debe decidir trabajar solo o con otros abogados y, en este último caso, incorporarse a un estudio ya constituido o formar uno nuevo y propio. Además debe resolver las características que han de tener sus asociados, siendo un requisito "sine qua non" la más irrestricta confianza recíproca en cuanto a preparación, moralidad y dedicación, siendo la esencia de toda asociación profesional que ella se mantenga sólo mientras subsista esa confianza recíproca.

He aquí que nos encontramos con un primer problema ético que dice relación con la licitud de ejercer la profesión asociado a otros abogados y con el reparto de los honorarios que de tal ejercicio se obtengan.

Hasta hoy día el tema se discute y sólo en los últimos cincuenta años, en países como Francia y España, se han aceptado las sociedades de abogados bajo la presión de los grandes estudios de abogados norteamericanos, que bien merecen el calificativo de "transnacionales", que han revolucionado el ejercicio de la profesión.

Conviene recordar lo que al respecto han dicho los grandes pensadores que han escrito sobre la materia.

Don Angel Ossorio, ex Decano del Colegio de Abogados de Madrid, parlamentario, Ministro, Embajador, Gobernador de Barcelona, en su obra "El Alma de la Toga", editada el año 1919, sostiene: "Se intenta en España imitar la costumbre extranjera de trabajar en colaboración, estableciéndose bajo una razón social dos o más compañeros o creando entre varios un Consultorio".

"Repruebo sin vacilar ese procedimiento por esencialmente incompatible con nuestra profesión; apenas habrá alguna en que puedan convivir dos caracteres, dos voluntades, dos iniciativas; pero la dificultad se hace insuperable cuando se trata de ocupaciones en que la inteligencia y la conciencia lo son todo. ¿Cómo será posible dividir en partes alícuotas la estimación de un problema y el modo de tratarle y la responsabilidad del plan adoptado? Dudo que esto pueda ser con otros hombres; pero entre españoles lo doy por imposible. Y si no se comparte el trabajo, sino que cada cual realiza el suyo con independencia de sus colegas ¿no constituirá un engaño la agrupación de nombres? ¿A qué conduce ofrecer los títulos y merecimientos de varios, cuando, en definitiva, ha de ser uno solo quien presta el servicio?"

"Lo que han sido y son los consultorios en España me excusa palabras de condenación: más que una salida, constituyen un despeñadero profesional. Huyendo de censuras que resultarían demasiado acerbas y elevando el razonamiento, diré que los oficios que operan sobre el espíritu humano son típicamente individuales y deben ser ejercidos con exclusiva libertad y con sanciones exclusivas. Dos personas pueden, anónimamente, dirigir la confección de tela, pero no pueden iluminar un alma conturbada o marcar rumbo a un negocio enrevesado".

Nuestro Código de Etica Profesional fue aprobado por el Consejo General de la Orden el 28 de octubre de 1948, con el voto unánime de lo más selecto y distinguido que jamás ha tenido la profesión en Chile, cuyos nombres creo del caso recordar: Oscar Dávila, Carlos Estévez, Arturo Alessandri, Humberto Alvarez, Luis Barriga, Guillermo Correa, Osvaldo Hevia, Pablo Langlois, Pedro Lira, Lindor Pérez, Rafael Moreno, Leopoldo Ortega, Antonio Ramírez, Germán Riesco, Enrique Rossel, Ernesto Silva, Ignacio Ureta y Raúl Varela. ¡Honra y Orgullo del Foro Chileno!

Este Código emite los siguientes juicios sobre esta materia: "El abogado sólo podrá asociarse para ejercer la profesión con otros colegas, y en ningún caso con el propósito ostensible o implícito de aprovechar su influencia para conseguir asuntos. El nombre de la asociación habrá de ser el de uno o más de sus componentes con exclusión de cualquiera otra designación. Fallecido un miembro, su nombre podrá mantenerse siempre que se advierta claramente dicha circunstancia. Si uno de los asociados acepta un puesto oficial incompatible con el ejercicio de la profesión, deberá retirarse de la Asociación a que pertenezca y su nombre dejará de usarse".

Y agrega: "Solamente está permitida la distribución de honorarios basada en la colaboración para la prestación de los servicios y en la correlativa responsabilidad".

La evolución que estas ideas han experimentado a través del tiempo no significa en forma alguna que los grandes principios filosóficos y éticos que las inspiran hayan perdido actualidad.

Las complejidades del mundo moderno, el crecimiento y la internacionalización de los negocios, el aumento explosivo de la población y de los niveles de vida de la gente, el perfeccionamiento de las legislaciones y el enorme progreso de las comunicaciones, han obligado a los abogados a adaptarse a esta evolución para atender los requerimientos sociales cada vez más exigentes y uno de los fenómenos más salientes de esta adaptación es la progresiva especialización, la aparente asistencia impersonal a los clientes y el crecimiento y mecanización de los estudios de abogados, que comenzó en Estados Unidos y que ha ido divulgándose por todos los demás países del mundo.

Sin embargo, aún en estudios de 200, 300 ó 400 y aún más abogados, se mantienen incólumes, por regla general y sin perjuicio de las muchas excepciones que seguramente existirán, los principios éticos a que ya nos hemos referido, no obstante que en lo formal y aparente estos gigantes se diferencian poco de las grandes empresas comerciales de servicios.

Si se examinan las agendas de las reuniones de las grandes Asociaciones Mundiales de Abogados, con domicilio en Londres y Washington, y que se realizan anualmente en todos los continentes, a las cuales acostumbro a asistir, se comprueba con gran satisfacción que mientras en ellas se analizan las formas más modernas de organización de los Estudios de Abogados, se dedica la mayor parte del tiempo a su forma de actuar para preservar dentro de ese incesante progreso organizativo y material los grandes valores éticos de la profesión relacionados con el honor y el secreto profesional, la ética, la publicidad, el apoyo y colaboración con la magistratura, la atención personal al cliente, los conflictos de intereses, las responsabilidades, etc.

Salvo en Argentina y Brasil, en los demás países latinoamericanos los Estudios de Abogados siguen siendo relativamente pequeños (no más de 15 abogados), como es el caso de Chile en que, por lo demás, la mayoría de los que aparecen constituidos por muchas personas son simplemente comunita-

des en que cada uno de sus componentes ejerce la profesión solo, compartiendo con los demás el espacio, el personal y ciertos otros servicios, pero sin mayores vinculaciones en cuanto a la atención personal del cliente, cobro de honorarios y responsabilidades.

Termino estas observaciones relacionadas con la forma de ejercer la abogacía por quienes eligen para ello esta alternativa, refiriéndome a la necesidad de que todo "Estudio de Abogados" tenga su propia "cultura", esto es, filosofía o estilo que inspire su quehacer profesional.

Al efecto, hay abogados que tienen tendencia a la realización de negocios con o al margen de sus clientes. Ello es lícito en la medida que puedan independizarse unas y otras funciones en términos que el interés personal no afecte la independencia del consejo o actuación profesional y se deslinden las correspondientes responsabilidades, lo que es posible, aunque complicado. Lo importante es que el cliente conozca oportunamente y sin equívocos el tipo de relaciones que lo esperan al recurrir a un estudio de abogados de este estilo.

Otros estudios se caracterizan por prestar uno o más servicios propios de la profesión con absoluta independencia de los negocios, cuyos riesgos jamás asumen. Ellos ofrecen servicios de una o más especialidades o "servicios integrados" que suponen atención completa que va desde el consejo y la asesoría hasta la realización de todas las actuaciones profesionales conducentes a realizar el consejo.

* * *

Tradicionalmente, las normas éticas han rechazado toda publicidad de los abogados para atraer clientela. Es así como nuestro Código de Ética obliga a los abogados a "evitar escrupulosamente la solicitación directa o indirecta de la clientela". Agrega que "será permitida la publicación o el reparto de tarjetas meramente enunciativas del nombre, domicilio y especialidad". Termina manifestando que "toda publicidad provocada, directa o indirectamente por el abogado con fines de lucro en elogio de su propia situación, menoscaba la tradicional dignidad de la profesión".

Con la misma severidad, el Código repudia cualquiera actuación pública de iniciativa del abogado para destacar su desempeño profesional.

Esta filosofía es plenamente compartida por todos los autores que se han preocupado del asunto.

Sólo en Estados Unidos, y en ciertos estados, con mayor precisión en Florida, he observado con curiosidad y diría que hasta con molestia, publicaciones de prensa y avisos por radio y TV ofreciendo llamativamente servicios profesionales, honorarios de promoción, calidad de servicios, que evidentemente serían repudiados en nuestro medio y en los países de Europa Occidental.

La Corte Suprema de ese país, a fines de mayo último, reafirmó su aprobación de la publicidad de abogados como anuncio comercial amparado por la Primera Enmienda, en "Zauderer v. Oficina del Fiscal de Disciplina". A pesar de que la Corte sostuvo que la publicidad de abogados puede ser regulada solamente para condenar afirmaciones falsas o conducentes a error, no revocó la reprimenda pública a Phillip Q. Zauderer, abogado de Columbus, Ohio, porque la Corte consideró que sus avisos conducían a error.

En general, en todos los países del mundo civilizado y, desde luego, en nuestro medio, los abogados forman su clientela a base de relaciones sociales, buen desempeño y reputación de honradez, seriedad y dedicación.

Dentro de este orden de ideas es perfectamente legítima la participación de los abogados en actividades sociales que les permiten darse a conocer y proyectar su imagen a la colectividad en que viven. Su actuación política, salvo contadas excepciones, si bien podrá servirles para darse a conocer, lo normal es que ello les allegue votos, pero no clientes.

Sin embargo, a la larga, el único factor sólido para atraer clientela es el comentario que las personas hacen de la competencia de un abogado que las ha atendido a ellas o a sus conocidos. Aunque parezca increíble, este factor tiene un enorme efecto multiplicador, de lo cual soy testigo abonado.

* * *

Característica esencial del ejercicio libre de la profesión debiera ser la más amplia libertad e independencia de los abogados para aceptar o rechazar los clientes y los asuntos que se les sometan y los que así la ejercen debieran preservar esa libertad e independencia con la máxima prioridad.

Ahora bien, el uso de esta libertad e independencia no puede ser caprichoso pues el abogado que ejerce libremente su profesión, junto con la posibilidad de rechazar un cliente o un asunto sin expresión de causa, tiene, en principio el deber de atenderlo, de manera que su repudio debe ser razonado, aunque sólo sea para su fuero interno, para quedar en paz con su conciencia.

La primera calificación dice relación con las características personales del eventual cliente.

El cliente debe inspirar confianza al abogado; éste debe tener fe en aquél; creer lo que le dice y estimar rectos sus propósitos. Sus ideas religiosas o políticas y sus costumbres y aficiones podrán ser diferentes y aún encontradas con las suyas; pero ello no es causa legítima de rechazo si tales distintas ideas, costumbres o aficiones son ajenas e indiferentes para el asunto consultado y no son aberrantes.

En el caso de una persona jurídica, la calificación es menos personal y más institucional y a su respecto el abogado, antes de aceptarla como cliente, debe imponerse de su organización jurídica, de las personas naturales que están detrás de ella, de la composición de sus cuerpos directivos, de su conducta anterior, y de su real situación presente.

Particularmente delicada es la elección de un cliente extranjero, en que, además de los factores enunciados, habría que analizar la compatibilidad de sus pretensiones con los bien entendidos intereses nacionales, su solvencia para abordar en el país las actividades a que se comprometerá por su intermedio y su decisión de someterse de buena fe a la legislación y a las autoridades locales.

Parte importante en la calificación de un cliente extranjero, es su decisión de obtener lo que pretenden por una vía lícita, lo que felizmente en Chile no constituye un problema por la tradicional honradez de sus funcionarios, lo que les es reconocido a nivel internacional.

En los últimos años, la empresa transnacional extranjera, cada vez con mayor estrictez, ajusta su comportamiento internacional a principios morales y éticos y al respeto a la autoridad y a la ley local que muchas veces están contenidos en declaraciones de principios internos de ellas, o en Códigos de Conducta Ética de las empresas multinacionales.

Por fin, el abogado debe estar convencido al aceptar a un cliente, sea persona natural o jurídica, que tiene la capacidad, aptitud y decisión de cum-

plir las obligaciones y compromisos que asuma o tenga el propósito de asumir con su intervención.

Aceptado el cliente, el abogado debe imponerse del asunto que se le somete y resolver si sus conocimientos, experiencia y capacidad operativa le permiten atenderlo con acierto. Si necesita el auxilio o debe traspasarlo a un asociado, tiene el deber de incorporar a éste desde el comienzo a la atención del asunto, de manera que oportunamente el cliente lo conozca y trate personalmente.

En seguida, debe examinar la justicia, moralidad y legalidad de la tesis del cliente y, de partida y sin vacilaciones, rechazar los asuntos que estime inmorales o injustos aunque tengan base legal. Al revés, si el asunto le parece justo y moral, sólo debe rechazarlo si agota las posibilidades de buscarle base jurídica sin encontrarla, para dar ocasión de que lo tome alguien con más ciencia, experiencia, imaginación o audacia.

Yo diría que es en esta decisión donde se aprecia mejor al buen abogado; siendo un asunto justo y moralmente inobjetable, el deber del abogado es hacer prevalecer el interés del cliente mediante el empleo de todos los instrumentos lícitos que pueda imaginar.

Yo diría, también, que es en esta etapa de la toma de decisiones en la que aflora el abogado propiamente tal, su conocimiento de la vida y de sí mismo, su capacidad de análisis, su ponderación de criterio, su buen juicio, sus conocimientos del derecho, de la jurisprudencia y de la doctrina, su capacidad realizadora y, lo que es más importante, su "sentido jurídico" que equivale al "ojo clínico" de los médicos.

Si el abogado llega al convencimiento de que tiene posibilidades razonables de obtener éxito debe tomar el asunto si antes lo ha calificado como moral y justo.

He dejado para el final el elemento más polémico de cuantos influyen en la aceptación de un caso, que es el económico.

Un asunto rechazado es un ingreso que no se produce; uno aceptado, a la larga o a la corta, representa un ingreso mayor o menor, pero ingreso al fin y al cabo.

Tanto más grave es la influencia de este factor que precisamente mientras más dudosa es la justicia o moralidad de un asunto y más incierto es el resultado, normalmente mayor es el honorario que se ofrece a un abogado de prestigio para que lo atienda, y ¡hay de todo en el rebaño del Señor!

El principio filosófico que debiera aplicarse en una decisión de este tipo es tan claro y sencillo de enunciar como difícil de cumplir: jamás el interés económico debiera influir para que un abogado se haga cargo de un asunto que estime injusto o inmoral o que no pueda ganar con instrumentos lícitos o para que acepte como cliente a una persona que no le merece confianza.

Siendo ésta una de las cuestiones más delicadas en el ejercicio de la abogacía, tampoco hay que dramatizarla. En efecto, en el ejercicio de la profesión lo normal es que lo inmoral sea la excepción, que la gente busque la justicia en sus pretensiones, y que sólo insista en ellas si tienen razonables probabilidades de prevalecer, que casi siempre las hay en asuntos justos, por el costo, las molestias y pérdidas de tiempo que irroga todo juicio inútil y la perseverancia en negociaciones sin destino.

De esta manera, mi experiencia me demuestra que los casos en que se pone a prueba el principio enunciado más arriba representan una parte relativamente insignificante de aquellos que debe resolver un Estudio de Abogados.

En todo caso, conviene dejar en claro que jamás el abogado debe aceptar un cliente o tomar un asunto o actuar dentro de su materialización, contrariando la ética profesional o su propio concepto del bien y del honor, presionado por un interés económico en términos de que habría actuado de otra manera de no existir este último. Si de hecho lo hiciera y tomara conciencia de ello, como debiera ser, debe convencerse que está dejando en el camino la parte más hermosa y digna del ejercicio de la abogacía, que es la libertad, la independencia, la veracidad y la honestidad con que se ejerce. Más tarde o más temprano ello le irrogará impactos negativos en su conciencia y descrédito, sin perjuicio de una grave responsabilidad social.

* * *

Dar un consejo o prestar una asesoría puede comprender única y exclusivamente la emisión de una opinión. El abogado acepta al cliente y el asunto y emite a su respecto una opinión jurídica verbal o escrita.

Muchas veces la actuación del abogado asesor no pasa más allá, lo que ocurre si aconseja no hacer nada o decide no hacerse cargo de la realización de lo que aconseja o se trata únicamente de un informe en derecho, o sea, una opinión legal sobre alguna materia concreta que está cuestionada dentro de un juicio o de una negociación y que tiene por objeto reforzar los planteamientos de los abogados de algunos de los interesados.

Si por el contrario, el consejo es materializar una iniciativa o proyecto y decide intervenir, su realización puede consistir en: defender los intereses del cliente dentro o fuera de un litigio judicial o administrativo; iniciar un juicio o una tramitación administrativa o adoptar otra estrategia con el objeto de hacer prevalecer sus deseos; negociar y redactar uno o más contratos específicos o llevar adelante lo que en jerga profesional se llama una "negociación", que es un complejo de operaciones destinadas a obtener el resultado que persigue el cliente, que consiste en un conjunto de convenciones, contratos, tramitaciones, etc., para la realización del negocio de que se trata y que puede consistir en inversión de capitales extranjeros; colocación de una emisión de acciones o de un empréstito; formación, fusión, división, paralización, readecuación o reestructuración de empresas; conflictos colectivos de trabajo; formación de complejos industriales, comerciales, de servicios, de obras públicas o habitacionales; arbitrajes, etc.

En el ejercicio moderno de la profesión, son cada vez más novedosas, imaginativas y numerosas las actuaciones que comprenden un consejo o asesoría legal. El aumento y la complejidad de los negocios; su internacionalización; su financiamiento; y la creciente intervención del Estado en la actividad económica, dan lugar a que aparezcan convenciones y contratos innominados, negociaciones y tramitaciones nuevas, muchas de ellas desconocidas dentro del derecho tradicional, sin doctrina ni jurisprudencia, que van regulándose a medida que aparecen, sujetándose primero a los principios generales de derecho y dando lugar después a legislaciones y regulaciones especiales creadas por la imaginación de los abogados que han intervenido en ellas, que de esta manera contribuyen a la creación, modernización y progreso del derecho.

Siguen teniendo plena vigencia los asuntos de familia y hereditarios, penales, laborales, de marcas y patentes, tributarios, aduaneros, etc.

Resulta imposible y sería tarea de no acabar enumerar las actuaciones

a que puede dar lugar un consejo o asesoría profesional, que forman parte de los servicios que esta forma de ejercer la abogacía ofrece a sus clientes.

Es aquí donde adquiere valor la especialización en el ejercicio de la abogacía, pues habrá abogados asesores que sólo atienden cuestiones comerciales, o laborales, o civiles, o aduaneras o tributarias, y habrá otros que, como lo vimos antes, estarán organizados para aconsejar, asesorar y realizar las actuaciones que correspondan a dos o más o a todas las especialidades según el tamaño y conformación del Estudio de que forman parte.

Es útil recordar algunos de los mandamientos del abogado de que es autor Eduardo J. Couture.

"Tu deber es luchar por el derecho; pero el día que encuentres en conflicto el derecho con la justicia, lucha por la justicia".

"Sé leal. Leal con tu cliente, al que no debes abandonar hasta que comprendas que es indigno de ti. Leal con el adversario, aun cuando él sea desleal contigo. Leal con el juez, que ignora los hechos y debe confiar en lo que tú le dices; y que, en cuanto al derecho, alguna que otra vez, debe confiar en el que tú le invocas".

Por su parte, el Código de Ética Profesional incluye normas sobre la forma de ejercer la abogacía como las siguientes:

"El abogado debe obrar con honradez y buena fe. No ha de aconsejar actos fraudulentos, afirmar o negar con falsedad, hacer citas inexactas o tendenciosas, ni realizar acto alguno que estorbe la buena y expedita administración de justicia".

"El abogado debe abstenerse del empleo de recursos y formalidades legales innecesarias, de toda gestión puramente dilatoria que entorpezca injustamente el normal desarrollo del procedimiento y de causar perjuicios innecesarios".

"Guardar el secreto profesional constituye un deber y un derecho del abogado. Es hacia los clientes un deber que perdura en lo absoluto, aún después de que les haya dejado de prestar sus servicios; y es un derecho del abogado ante los jueces, pues no podría aceptar que se le hagan confidencias, si supiese que podría ser obligado a revelarlas. Llamado a declarar como testigo, debe el letrado concurrir a la citación, y con toda independencia de criterio, negarse a contestar las preguntas que lo llevan a violar el secreto profesional o lo expongan a ello".

"La obligación de guardar el secreto profesional abarca las confidencias hechas por terceros al abogado, en razón de su ministerio, y las que sean consecuencia de pláticas para realizar una transacción que fracasó. El secreto cubre también las confidencias de los colegas. El abogado, sin consentimiento previo del confidente, no puede aceptar ningún asunto relativo a un secreto que se le confió por motivo de su profesión, ni utilizarlo en su propio beneficio".

"El abogado que es objeto de una acusación de parte de su cliente o de otro abogado, puede revelar el secreto profesional que el acusador o terceros le hubieren confiado, si mira directamente a su defensa. Cuando un cliente comunica a su abogado la intención de cometer un delito, tal confidencia no queda amparada por el secreto profesional. El abogado debe hacer las revelaciones necesarias para prevenir un acto delictuoso o proteger a personas en peligro".

"El abogado debe adelantarse a reconocer la responsabilidad que le resultare por su negligencia, error inexcusable o dolo, allanándose a indemnizar por los daños y perjuicios ocasionados al cliente".

Más arriba he dado el nombre de los prestigiosos abogados que redactaron y aprobaron el Código de Ética Profesional, lo que justifica plenamente que dé a conocer a tan distinguida concurrencia la opinión acerca de la forma de ejercer una asesoría legal con sus palabras y no con las mías, que difícilmente podrían igualarlas en autoridad, elocuencia, sabiduría y precisión.

* * *

Ya no se discute que el ejercicio de la abogacía constituye un medio legítimo de ganarse la vida. Incluso se acepta que puede dar lugar a la formación de fortunas si ello es el resultado de su ejercicio honesto y tesonero y ajustado a las estrictas normas éticas y legales que regulan el cobro de honorarios. La realidad es, sin embargo, que se pueden contar con los dedos de la mano los abogados que se han enriquecido en el ejercicio de la profesión.

El abogado no está obligado a prestar servicios gratuitos a quienes carecen de recursos para pagar por ellos, cuando, como en Chile, existe un servicio de asistencia jurídica gratuita de los pobres. Sin embargo, de hecho, es difícil encontrar un abogado que no dedique una parte de su tiempo a actuaciones que no le significan ingresos, lo que queda entregado por entero a su conciencia.

En nuestro país ha existido un Arancel de honorarios aprobado por el Consejo del Colegio de Abogados, que se aplicaba a falta de acuerdo expreso, que establecía que el abogado "debe ceñirse al arancel vigente, a la justicia y a la equidad" y que le está prohibido cobrar remuneraciones inferiores a las establecidas en él.

Para fijar los honorarios en cada caso, el abogado debe tomar en consideración los siguientes factores:

1. La experiencia, y la especialidad de los profesionales que hayan intervenido y las de los abogados de la parte contraria;
2. El tiempo y la labor requeridos, la novedad, trascendencia y dificultad de las cuestiones suscitadas; la habilidad y acierto de la defensa y dirección del asunto y las incidencias, recursos y complicaciones que se susciten;
3. El hecho de privarse el abogado de otros asuntos con motivo del patrocinio del pleito, o de ocasionarle este patrocinio antagonismos con otros clientes o con terceros;
4. La importancia de los servicios y el monto del asunto;
5. El beneficio material, moral o espiritual que el cliente reporte del servicio;
6. La capacidad económica del cliente;
7. La oportunidad y seguridad del pago del honorario;
8. El carácter de la intervención del abogado, si es ocasional o estable;
9. El grado de participación del abogado en el estudio, planteamiento y desarrollo del asunto, y
10. La responsabilidad que se derive para el abogado, de la atención del asunto".

El pacto de "Cuota litis", o sea, la participación proporcional del abogado en los resultados de un asunto, en principio, se estima lícito aun cuando históricamente ha sido muy cuestionado. Nuestro Código de Ética Profesional prohíbe al abogado "adquirir interés pecuniario, de ninguna clase —salvo el pacto

de "cuota litis" escriturado con anterioridad a su intervención profesional—relativo al asunto que patrocina o haya patrocinado. Tampoco debe adquirir directa o indirectamente bienes de esa índole en los remates judiciales que sobrevengan".

En general, en los asuntos comerciales que atienden los abogados consultores, los honorarios se convienen libremente con los clientes teniéndose en consideración los factores enunciados más arriba, sobre todo en una plaza como la de Santiago y otras ciudades del país, en que la falta de un acuerdo no deja en la indefensión al eventual cliente, que siempre tendrá la posibilidad de recurrir a otros abogados en busca de consejo.

* * *

Termino intranquilo esta exposición que habéis tenido la paciencia de escuchar, pues forzosamente, por razones de tiempo, he debido silenciar muchos aspectos del ejercicio profesional del abogado consultor o asesor de gran interés para el acertado conocimiento de la versatilidad y complejidad que ofrece este modo de ejercer la abogacía y las responsabilidades que de tal ejercicio emanan. Esta modalidad de ejercer la profesión es tan criticada, y aún vilipendiada, por quienes la desconocen o se dejan llevar por el conocimiento de casos de excepción en que no se respetan las normas de ética que tan superficialmente he podido exponer hoy, que exigiría una mayor amplitud y profundidad en lo que aquí se ha dicho para neutralizar esa impresión tan injusta.

Soy de la opinión de que los principios que tan elementalmente he podido desarrollar en esta conferencia debieran tener una divulgación mucho mayor que la que hoy tienen en los últimos años de la enseñanza secundaria, en los primeros de las Escuelas de Derecho y en la sociedad, en general, para inculcar con caracteres indelebles en la juventud los conceptos básicos que hacen de la abogacía ejercida con sujeción a ellos la más noble de las profesiones y la que más oportunidades da al hombre para realizarse integralmente, para servir a sus semejantes y para mejorar la sociedad en que vive.

Muchas cosas debo agradecer a Dios, por lo que la vida tan generosa como inmerecidamente me ha dado, después de tantos años de ejercicio activo de la abogacía, pero nada resulta para mí más valioso que llegar casi al final de una jornada tan intensamente vivida, en la que no se ha evadido ninguna responsabilidad, con la conciencia tranquila, aunque con la inquietud de haber podido realizar mucho más con un poco de mayor esfuerzo, en beneficio del medio en que he tenido la suerte de actuar.