

## CONSEJOS PARA UN EJERCICIO RESPONSABLE DE LA ABOGACIA

Róger Rodríguez Iturri

### A) LA RELACION ABOGADO-CLIENTE

Es frecuente, casi común, que el abogado en un momento de su experiencia profesional instale su bufete.

La vida moderna ha abierto al abogado una multiplicidad de campos de acción. Asesoría a entidades privadas, asesoramiento al sector público, magistratura, notariado, investigación o docencia, son algunas de las perspectivas que ofrece. --

Pero es raro encontrar, pese a todo, el abogado que haya vencido la tentación de instalar su bufete. Es casi una regla.

Se llega al estudio unipersonal o colectivo. Las dos fórmulas se dan. Claro está que la complejidad del derecho moderno ha impuesto progresivamente la especialización.

En el estudio-bufete se atenderán casos vinculados al tipo de especialización que tenga el abogado.

Pero poco honroso resulta para un letrado recibir a un cliente, porque uno mismo ofreció los servicios; o porque de pronto en determinada circunstancia, emitió una opinión que fué la que generó el pleito. Emitir una opinión legal, de manera espontánea, sólo se justifica, por razones excepcionales, cuando uno observa en peligro inminente el derecho de un familiar o una amistad muy próxima. Un proceder distinto menoscaba la dignidad profesional y ciertamente decrece la dimensión e imagen del letrado.

En verdad el abogado debe obtener su clientela sobre la base de la capacidad profesional y su honorabilidad. Claro está que no siempre resulta una tarea sencilla. Por ello el Código de Ética Profesional respeta la validez de las costumbres que imperan, y en

mérito a las cuales se hacen publicidad los Abogados mediante avisos simplemente indicativos. Son avisos en los que consta exclusivamente el nombre del Abogado, a veces su especialidad, su domicilio legal, y el horario de funciones.

Causa también rechazo la figura por la que un abogado deliberadamente promueve la noticia o el comentario en afán de su propia publicidad. Sobretudo si fomenta su propio elogio para promocionarse en el medio. Es acto indigno, realmente censurable, menoscaba la imagen del abogado, aquél por el que el letrado gratifica para que le recomienden clientela.

La clientela se forma mediante el estudio, mediante el trabajo, la honestidad y la eficiencia. Es la mejor promoción y publicidad que se puede exhibir.

La relación abogado-cliente es una relación cerrada, significa que cuando el cliente elige a su abogado, éste le debe reserva profesional.

Hay ocasiones en las que el abogado para ejercer la misión de defensa se agrupa colectivamente. Constituye entonces un estudio colectivo de abogados; ello no concede autorización para que el Abogado pueda romper esa relación cerrada con su cliente. Inadecuado es el Art. 322 de la Ley Orgánica del Poder Judicial cuando dice “los abogados que formen estudios colectivos podrán sustituirse indistintamente en el patrocinio de los asuntos a su cargo y se representarán, unos a otros, para fines profesionales, ante los jueces y autoridades”. Esta potestad del abogado, sólo puede ser lícitamente usada, si ha mediado la autorización expresa del cliente para tal sustitución. El cliente, con frecuencia, suele contratar “intuitu persona”, en función de la persona. Significa que ha escogido, designado a un abogado en el medio; es él su defensor, no otro.

Una vez que el cliente ha precisado quién desea sea su abogado, el Abogado debe precisar si es que se halla en actitud de servir al cliente.

La primera pregunta nos la haremos nosotros mismos. ¿Estamos o no preparados para resolver el caso propuesto? El Derecho es una maraña. Se ha complicado con el correr del tiempo y se ha cubierto de intrincadas complejidades. Si pese a ello, juzgamos ha-

llarnos en condiciones fundamentales y válidas para absolver la consulta, debemos hacerlo.

Pero antes habrá un tema esencial sobre el que debemos reflexionar ¿Existe o no conflicto de intereses con nuestro cliente?

Conocidas las primeras circunstancias que nos narra el cliente, hemos de meditar detenidamente respecto a la existencia o no de relaciones con la otra parte, y de las eventualidades que pudieran considerarse adversas para quien demanda nuestro patrocinio. Si tales inconvenientes se dieran, debemos informar en el acto al cliente, para si insiste en su solicitud de defensa, lo hago con pleno conocimiento de los hechos.

Sólo entonces, es cuando debemos asumir la causa en que se halla envuelto.

El nos dirá, en primera instancia, que nos considera un confesor; que lo que nos narra es fidedigno, que no hay más verdad que la suya. Pero no olvidemos que todo litigante, por más objetividad que pretenda, siempre debe ser auxiliado por su abogado. Y es que se halla inquieto, tantas veces obnubilado por la pasión, agobiado. Estas circunstancias, y otras tantas, lo tornan injusto, y no desea reconocer sus debilidades. Y no significa naturalmente que esté actuando de mala fe. Sin embargo el resultado, de una primera entrevista, es muchas veces una deformación de los hechos, sobre todo en trances difíciles. El cliente, de manera no necesariamente consciente, ha mezclado algo de verdad con algo de falsedad. Pareciera que teme debilitar la convicción de su Abogado si le cuenta la verdad. Le dirá sólo lo que cree necesario para hacer de él un cómplice de buena fe.

Cada profesión tiene su anecdotario. Se relata una vieja historia clásica que ilustra, de manera maravillosa lo que se acaba de exponer. Se cuenta que un joven abogado, feliz de haber ganado un juicio, telegrafió a su cliente: "El derecho ha triunfado". El cliente, sin dudar respecto al sentido del fallo, contestó en el acto: "Apele".

Por ello se recomienda a los abogados que quieren trabajar por la verdad, repetir tantas veces como sea necesario, todos los interrogatorios convenientes hacia su cliente. Tantos como sean necesarios, hasta que su convicción sea suficiente. Sólo así se tendrá la seguridad de por que causa estamos trabajando.

Pero el abogado goza de plena libertad para aceptar o rechazar un asunto. Sin que constituya obligación, apenas, por cordialidad, se encuentra llamado a expresar los motivos de su renuencia a llevar un caso. Claro está que deberá declinar cuando no se halla de acuerdo con lo esencial del planteamiento, o cuando por las circunstancias se viera en la contingencia de defender una tesis contraria a su convicción. La excepción está marcada por los abogados de oficio, quienes sí deben fundamentar el por qué de una negativa.

Aceptada una causa, convencido el abogado de la justicia que entraña, es regla que en materia alimentaria no rija el llamado pacto de cuota litis. Por él un abogado acepta litigar para cobrar sus honorarios mediante una cuota del producto económico de la sentencia.

Naturalmente como todo pacto de honorarios, es conveniente que el pacto de cuotas litis se establezca por escrito. Similar a este caso es la figura ética denominada gastos del asunto. En virtud de tal principio, no es recomendable que el abogado convenga con el cliente que éste costee los gastos de una causa, salvo que carezca ciertamente de medios, en cuyo caso el letrado puede anticipar gastos con cargo al reembolso. La figura procura efectuar una precisa delimitación en materia de honorarios, que coadyuva a evitar conflictos económicos, sobre todo concluido el patrocinio.

Sea como fuere es éste el momento para pactar honorarios con el cliente. Ellos no deberán pecar por exceso ni por defecto, y deberán orientarse, teniendo en cuenta las tablas que al respecto hubiera aprobado el Colegio de Abogados del lugar.

Sólo cuando se trata de la defensa de pobres se halla autorizado el cobro de honorarios inferiores al mínimo señalado en la tabla respectiva, o la defensa gratuita.

Ha concluido la etapa de la recepción del caso, la aceptación del mismo, y se han pactado los honorarios válidos. Entonces surgen para el Abogado un cúmulo de obligaciones ineludibles desde la perspectiva ética.

Su primera obligación se constituye en defender con empeño, decisión y valor a su patrocinado. No importa las dificultades y

riesgos que entrañe la defensa. El abogado se ha informado suficientemente de la causa y la ha aceptado. Aceptarla significa asumirla en todo su contexto. El será el director de esta misión de defensa: él es responsable de esta causa frente a su patrocinado, y jamás podrá excusarse por acto ilícito atribuido al cliente.

Si el abogado recibe una causa susceptible de transacción, debe aconsejarla con prudencia. Este arreglo directo tendrá la virtud de favorecer una solución justa, pronta: descargará las labores de los jueces o auxiliares de justicia.

Tómese nota que si el patrocinio recibido es causa penal, el abogado no se encuentra obligado a obtener una sentencia de absolución; la gran responsabilidad se centra en pretender una solución jurídica y humanamente justa. No se trata pues de deformar la justicia.

En cuanto a la agilidad del proceso el abogado queda comprometido a contribuir con celeridad en los casos que interviene, observando los plazos y los términos legales pertinentes, absteniéndose de recursos y medios procesales que retarden indebidamente el asunto.

Se ha formalizado pues la relación laboral con nuestro patrocinado. Es nuestro deber servirlo. Sin embargo debemos cuidar exhaustivamente que la relación con nuestro cliente sea personal. Es menester no se deforme el sentido de los hechos, ni la perspectiva de la pretensión. Debemos cuidar de no incurrir en error en la defensa. La relación directa con el cliente, o con persona debidamente autorizada por él, es fundamental. Eventualmente podrá ocurrir alguna excepción, pero debemos ser sumamente escrupulosos en el análisis. Midamos con mucho cuidado, hasta qué punto podemos tolerar la intervención de un tercero, aún cuando se observen fines altruistas. Nuestro análisis, el escudriñamiento del problema, será el mejor indicador.

De otro lado, hay circunstancias en que terceras personas intentan obtener ventaja de los servicios pactados entre un cliente y un abogado. Suelen ser abusos contra la buena voluntad de un letrado. Este debe comprender que el pacto de servicios profesionales es una relación personal, que para nada lo obliga normalmente con terceros, salvo lo conveniente y lícito para los mejores fines de la misión de defensa.

En el conocimiento del caso, el abogado, hemos dicho, ha de valerse de una adecuada exploración de su cliente. Pero con frecuencia se dá la circunstancia de tener que tratar con la contraparte. La contraparte es aquélla que tiene aspiraciones contrarias a las de nuestro patrocinado. La relación con la contraparte surge porque se requiere de información o contrariamente para informarle algo; a veces para intentar disuadirla; o en fin porque se pretende una transacción, etc. Es un deber sagrado en materia profesional ingresar a esta fase sólo cuando se ha obtenido el consentimiento de nuestro cliente, y en lo posible alertando al abogado de la contraparte, a efectos de que brinde su asesoría para una solución conforme. De lo contrario, puede ocurrir que el cliente juzgue que su abogado pretende coludirse con la parte contraria, con la que naturalmente hay intereses opuestos. Ello podría llevar al abogado a colocarse en situación de prevaricato, según el Código Penal.

La relación que el abogado puede tener con los testigos y peritos de una causa civil o penal, no debe apartarlo de la conveniencia de informar a su cliente sobre la materia, pues nadie debe estar en mejor conocimiento de su situación jurídica que el propio cliente.

El servicio prestado por el abogado será sometido a muchos juicios y opiniones. Si el cliente va alcanzando éxito y lo consigue, no dudará en asegurar que ha sido defendido por el mejor de los abogados. Si ocurre lo contrario, con frecuencia los clientes echan sombran sobre el letrado. Y es que el hombre con dificultad llega a dominar sus pasiones. Empero el abogado en lo posible no abandonará a su cliente. Una vez aceptado el patrocinio el abogado no deberá renunciar salvo que nadie una causa poderosa que halla sobrevenido, o que haya sido conocida después de la aceptación. Mas aún debe intentar no dejar indefenso al cliente.

De otro lado en los avatares de una intrincada causa, no se ven resultados pronto, y ello debilita la fe del cliente. El cliente no entiende de plazos ni de términos. Quiere que se le restituya, en el acto, lo que considera "su derecho". No sabe todas las dificultades contra las que tiene que bregar el abogado.

Habrá ocasión entonces, y no serán pocas, en que solicite al

abogado que colabore con el otro colega. Entonces el abogado deberá actuar con serenidad. Más que sentirse agraviado, debe intentar ponerse en el lugar del cliente. A veces este trance es maravilloso para dar lección de magistral equilibrio. Intentará el abogado no interpretar el acto como falta de confianza, pero ciertamente sino acepta la participación del segundo letrado, debe dejar al cliente en actitud de organizar su defensa como lo parezca.

Y cuando los abogados que colaboran en un caso no pueden ponerse de acuerdo en un punto trascendental, informarán francamente a su cliente. Este conflicto de opiniones deberá ser resuelto por el propio cliente, al que se le suministrará de manera entendible toda la información necesaria para una decisión. La decisión del cliente debe ser aceptada salvo que uno de los Abogados la considera incompatible con los planes para una buena defensa. En tal caso ha de solicitar su relevo.

Todo abogado que asume el patrocinio de un asunto ya iniciado debe, por respeto a los miembros de su Orden, asegurarse que el letrado preexistente no está más en el patrocinio del asunto. Es ésta una vieja regla de buenas maneras que los abogados nunca deben olvidar. Las precipitaciones, las imprudencias, las gestiones para desplazar a un colega o sustituirlo, las inmiscusiones, sobre esta materia, son fuente de recelos y de rencores.

Mas hay dos circunstancias en las que el abogado sí se encuentra nítidamente autorizado para la renuncia. Se trata de los casos de descubrimiento de error o impostura durante el juicio y "conducta incorrecta de un cliente".

Por el primero de ellos, ocurrida una equivocación del juez en el procedimiento, la parte indebidamente beneficiada se niega a informar al Juzgado para la rectificación. Es natural que el deber del abogado es comunicar al Juzgado el vicio, y no sólo por sustantivas razones morales que imponen tal obligación, sino por circunstancias del orden práctico, pues no tardará nada la otra parte en solicitar válidamente el esclarecimiento del error.

De otro lado si ocurriese que el cliente rompe con las normas de compostura y respeto en el procedimiento, ofendiendo a terceros, cabe un inmediato llamado al orden de parte del abogado. Pero si el cliente resulta rebelde al llamamiento, el abogado debe

renunciar al patrocinio. Y ello no sólo porque debe ser ejemplo de cordura aún en los momentos más conflictivos de la defensa, sino también porque con facilidad acarreará para sí la imagen de abogado díscolo y conflictivo.

Después de haber pasado todas las etapas de un juicio, o de una gestión jurídica sea cual fuere, se llega al final del camino. El resultado es variable. A veces se logra éxito en la pretensión, en otras ocasiones el tribunal deniega el derecho alegado, hay ocasiones en que todo concluye con una transacción. Por ello resulta altamente recomendable nunca asegurar al cliente el resultado de una contienda judicial: sí asegurar y fundamentar nuestro punto de vista; explicar doctrinaria, legal, jurisprudencial y prácticamente el problema; exponer los pasos procesales y toda su complejidad en el medio; informar sobre la estrategia que creemos conveniente para la mejor misión de defensa; pero nunca intentar suplantar al juez asegurando el sentido de la sentencia. Es un aspecto en el que hay que tener cuidado extremo, pues la seriedad profesional reclama ello urgentemente. La imprudencia sobre esta materia es causa de naturales y airados reclamos del cliente.

Si hemos conducido con decisión, valor y empeño; si hemos actuado con dedicación y oportunidad. Si hemos puesto toda nuestra ciencia y decencia al servicio de lo justo de la causa, cumplimos con nuestra función de abogados. Para ello previamente hemos concertado con el cliente una relación laboral, y si hemos cumplido a cabalidad se hace imperativo el reconocimiento material de nuestro esfuerzo. Ello se plasma en los honorarios.

Sobre esta materia hay indicadores que tendremos a la vista, pero con una previa acotación se recomienda a los abogados, y el Código de Ética Profesional lo hace imperativo, no exhibir intereses pecuniarios en las causas que patrocinan, razón por la que se prohíbe a los abogados adquirir directa o indirectamente los bienes en disputa.

Al determinar el pacto de honorarios con nuestro cliente, pacto que conviene sea posterior al conocimiento cabal y aceptación del asunto, pero anterior al ejercicio mismo de la defensa, hemos debido advertir algunos elementos que nos permiten llegar al honorario justo. La importancia de los servicios, la cuantía del asunto; la novedad de la cuestión jurídica; el valor de nuestra pro-



pia experiencia y especialización; la capacidad económica del cliente; el carácter exclusivo o no de la defensa; las responsabilidades que puedan derivarse del asunto; el lugar de la prestación de servicios; son factores, entre otros, válidos para calificar el monto de los honorarios.

Si nuestra defensa fue asociada, es decir conjunta o colectiva, es prudente haber pactado honorarios por escrito, y con antelación, con nuestro o nuestros colegas, y en ese convenio deberá definirse las responsabilidades sustantivas de cada cual y por el mérito ejecutado, los honorarios percibibles.

La falta de criterio, la ingratitud, la avaricia o la ambición, o sencillamente al mal entendido, suelen ser fuentes de conflicto en materia de honorarios.

El abogado en general, en materia de honorarios, debe evitar toda controversia. Pero si la actitud del cliente burla al abogado, éste debe intentar una solución arbitral. Y si ella no fuese posible, la Ley Orgánica del Poder Judicial, franquea acción propia al letrado para que el juicio sobre regulación o pago de honorarios, cualquiera sea su monto, se siga por los trámites de menor cuantía. Es conveniente, por una estricta razón de decoro, si el letrado se viera obligado a demandar al cliente, lo haga representado por un colega. Trátese de que sean otros y no uno mismo, quien manifieste en el procedimiento y ante el juez, las razones y los méritos por los que un letrado tiene derecho a los honorarios que procura la justicia.

## B) SECRETO PROFESIONAL DEL ABOGADO

De otro lado quisiera referirme ahora, a otra institución de la mayor importancia en la deontología forense, el secreto profesional.

Hay circunstancias en las que se aprecia nítido aquello que se halla bajo secreto profesional.

Cuando se consulta a un abogado sobre asunto de delito contra el honor sexual; o respecto a materias delictuosas contra la vida, el cuerpo y la salud; cuando la consulta versa sobre negación de la filiación; cuando se consulta sobre elusión de impuestos; en

fin, se observa con frecuencia y transparente aquéllo que se encuentra bajo la protección del secreto.

Empero todo lo que un abogado recibe como información reservada del cliente se halla en principio dentro de la esfera del secreto profesional.

Cierto es que la revelación de una parte de la materia confiada, puede entrañar menor, o ningún perjuicio respecto a otra. Sin embargo ello no enerva la responsabilidad del silencio que le corresponde al abogado, en todo aquello que revelado sin consentimiento pudiera generar daño.

El secreto profesional, en moral, pertenece, según Salsmans, al llamado secreto “comiso”, aquel en que la confidencia ha sido revelada bajo promesa de silencio.

El secreto profesional de los abogados tiene una larga tradición. Desde que fue reconocido el derecho de defensa, el secreto profesional del abogado imperó en todos los pueblos como deber sagrado, y las leyes escritas lo respetan siempre, considerándolo virtualmente inviolable.

Y no se requiere de pacto expreso entre el abogado y su cliente. Molina, Cabrera Núñez, y el mismo Salsmans, por citar sólo a unos, declaran la obligación del secreto profesional a partir de la simple revelación formulada por el cliente. Salsmans grafica más y dice: “Basta que un cliente venga a visitar a un hombre de leyes como tal”.

Hay una manera genérica de entender el secreto profesional, y es comprendiendo en él todo lo que nos fue revelado. Es pues una confidencia entregada bajo el signo de la confianza. En cambio hay otra manera específica de entender el secreto profesional, y se circunscribe a no revelar todo aquello que pueda implicar daño y perjuicio al cliente y aún a terceros.

La esfera genérica constituye el gran ideal. Sin embargo tantas veces la praxis determina que, en efecto, sólo se viola el secreto profesional cuando se causa daño al revelar confidencias, sin consentimiento del interesado, o sin que medie un interés superior.

Hasta aquí parece ser el daño la frontera “del lícito” e “ilícito” en materia de secreto profesional.

El punto del “interés superior”, motiva alguna reflexión. ¿El secreto profesional es tan absoluto que no puede ser revelado aún en circunstancias extremas? Ensayemos una respuesta: cuando surge un conflicto entre normas de igual jerarquía, habrá que optar por aquella que protege un derecho más noble, por la que ampara una mayor valoración para la sociedad y la justicia.

Es por ello que los Arts. 20 y 21 del Código de Ética, plantean dos excepciones más que limitativa, suerte de estrellas que ante estos casos, guía las grandes decisiones de nuestra consciencia. El caso del injustificado agravio recibido de parte del cliente, y el del cliente que comunica la intención de cometer un delito.

En el primer asunto el codificador ha protegido al abogado frente a la deslealtad del cliente. Este ha recibido la ciencia y el servicio, pero replica con actitudes que menoscaban la buena reputación del letrado. Es por ello que el abogado puede utilizar el secreto profesional para su defensa hasta donde sea indispensable.

En el segundo caso se trata de preservar el interés social de la comunidad. La esfera del delito pertenece al orden público. Y si es menester revelar el secreto para coadyuvar a la tutela de la sociedad, conviene proceder así.

Si por no revelar un secreto profesional se ha de perjudicar el honor, la vida o la salud de las gentes; si por callarlo peligran deberes superiores, es menester no faltar ni a la ley, ni a la moral, y revelar el secreto. Pero no hay aquí indicador preciso que resuelva el asunto. La solución será marcada siempre por nuestro fuero interno, y para ello siempre será preciso la reflexión aguda.

Una pregunta que se hace normalmente sobre secreto profesional es la que interroga en torno a si él solo incluye la relación abogado-cliente.

Ya hemos dicho que en principio abarca todo lo confidencial por el cliente, y que, sin duda, hay violación del secreto profesional, cuando se revela éste, sin consentimiento, y generando daño.

Mas dentro del secreto debe involucrarse las confidencias que en el ejercicio de su ministerio recibe el abogado de terceros y de colegas.

Son parte del secreto profesional los escritos, documentos, cartas, notas confidenciales, elementos de prueba, que el abogado recibe de su cliente, o que el mismo ha recolectado en reserva, y dentro de su ministerio.

Una posición que ha cobrado la mayor importancia en la nueva doctrina, y siempre sobre secreto profesional, es la referida a la inviolabilidad del despacho o estudio del abogado. La escuela francesa ha sostenido “que no es permitido ni a la policía ni a los “parquets” (ministerio fiscal auxiliado por la policía para investigaciones) hacer registros en el despacho, a no ser que el abogado fuera acusado como autor principal o como cómplice”. Según Appleton en el Tratado de la Profesión de Abogado”, aún en los casos de pesquisas en el estudio del abogado, el Foro Francés ha dispuesto, que participe como vigilante un interventor del Colegio de Abogados.

El respeto al secreto profesional es una tradición uniforme en todos los pueblos, y en donde se quebranta este principio la justicia sufre grave daño, y signos ciertos de descomposición.

Ni a los jueces les está permitido solicitar la revelación de un secreto. Por que el secreto profesional es un derecho del abogado en representación de muy altos intereses, frente a los magistrados y demás autoridades. En verdad lo que defiende el abogado ante terceros y aún ante los mismos jueces, es la santidad de la misión de defensa, que tiene el carácter de servicio público, la que perturbada producirá serio desmedro no sólo para el respeto de las gentes, sino para el ejercicio cabal de la defensa.

Hay una regla subjetiva que Fernández Serrano utiliza para marcar los límites de lo revelable en el secreto profesional: “respeto del cliente cesa tu obligación de guardar el secreto en la medida en que el consiente o al menos deba consentir razonablemente”.

Pero, aún este precepto es riesgoso. Cresson sostiene que es indispensable la prudencia, la ponderación. En lo posible mantener

sistemáticamente el rigor y la santidad del secreto. Y es verdad, cada persona es una identidad irrepetible, y no es bueno arriesgar en los límites de lo que pueda significar o no una afrenta.

El Código de Ética del Colegio de Abogados de Lima, preocupado por la reserva del secreto profesional, prohíbe a los abogados absolver consultas o emitir opiniones sobre asuntos de interés particular, mediante el uso de los medios de comunicación social, sean o no gratuitos los servicios prestados (Art. 13 Código de Ética). Este dispositivo pretende evitar que los instrumentos de la comunicación social, valiosos por sí, puedan coadyuvar al deterioro del secreto profesional.

El respeto al cliente, a la contraparte a los colegas, administradores de justicia, y terceros en general, imponen un trato digno y respetuoso en los comentarios, exposiciones e información que se efectúe.

Empero nada autoriza a pensar que, con ponderación, con la reserva necesaria, no se puede utilizar dichos medios para fines científicos, y educativos en la comunidad. En estos casos el criterio del abogado, permitirá el uso adecuado de la comunicación social, cuando ello conduzca a la aprehensión de los más altos valores (Art. 15, 2da. parte, Código de Ética).

La Ley positiva en el Perú, consciente de la sustantiva importancia del secreto profesional, tutela normativamente esta institución.

Cuando el estudiante, culminados sus estudios universitarios, titulado, concurre al Colegio de Abogados a prestar juramento, encontrará que una de las prioritarias obligaciones que le impone la profesión consiste “en guardar el secreto profesional” (Art. 318, Inc. 5, L.O.P.J.).

Y es que el secreto profesional es un deber y es un derecho. Deber moral que persiste aún después de concluidos los servicios profesionales. Y derecho, que debe ser invocado ante quien fuere, pues el secreto profesional en sí es inviolable (Art. 16, Código de Ética).

Por ello la ley procesal civil obliga a todas las gentes con capa-

cidad jurídica a testificar, pero en cambio exime absolutamente a los abogados, en torno a hechos que hayan conocido en el ejercicio de su profesión (Art. 457 del C.P.C.).

Es tal la responsabilidad moral que supone tantas veces lo confidenciado por el cliente al abogado que, el sistema jurídico ha señalado la conveniencia de imponer pena al abogado infidente. Cuando se toma conocimiento por la profesión de asuntos cuya publicación puede causar daño, y se revelan sin consentimiento del interesado, o sin que la revelación sea necesaria para salvaguardar intereses superiores, la ley penal acepta a petición de parte, con encausamiento previo, probados los hechos que, el abogado sea sujeto de prisión, o multa e inhabilitación, según las circunstancias (Art. 363 C.P.).

Así la ley positiva también recoge la importancia fundamental que en la misión de defensa tiene el secreto profesional.