

Sobre los límites al deber de lealtad de los abogados

On the Limits to the Duty of Loyalty of Lawyers

Horacio-José Alonso Vidal¹

Autor:

Horacio-José Alonso Vidal
Universidad de Alicante, España
horacio.alonso@ua.es

Recibido: 10/06/2022

Aceptado: 10/09/2022

Citar como:

Alonso Vidal, Horacio-José (2023). Sobre los límites al deber de lealtad de los abogados. *Doxa. Cuadernos de Filosofía del Derecho*, (46), 75-84. <https://doi.org/10.14198/DOXA2023.46.03>

Licencia:

Este trabajo se publica bajo una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons (CC BY 4.0).



© 2023 Horacio-José Alonso Vidal

Resumen

En este trabajo, el autor, desde la perspectiva del Derecho como argumentación propuesta por el Profesor Atienza, analiza los límites al deber de lealtad de los abogados, esto es, la obligación de los abogados de maximizar los objetivos de sus clientes. En el texto se defiende que el deber de lealtad constituiría un deber moral especial, cuyo ámbito de aplicación estaría condicionado por la propia relación de los abogados con el Derecho. Así, mientras que para los jueces y tribunales el Derecho constituiría el único fundamento de su actuación, para los abogados el Derecho sería un medio para conseguir los fines encomendados por sus clientes. Siendo esto así, se propone la viabilidad de la pretensión como un criterio regulativo en la actuación de los abogados, de suerte que los abogados sólo deberían defender aquellos casos que sean viables jurídicamente. Asimismo, el autor analiza, a través de un caso concreto –la aportación como prueba de comunicaciones reservadas entre abogados– el alcance de las normas deontológicas que regulan el ejercicio de la abogacía como otros límites al deber de lealtad de los abogados. Finalmente, el trabajo finaliza con dos reflexiones sobre el ejercicio de la abogacía.

Palabras claves: abogados; deontología; deber de lealtad.

Abstract

In this paper, the author, from an argumentative perspective defended by Professor Atienza, analyzes the limits to the duty of loyalty of lawyers with their clients, that is, the obligation of lawyers to maximize the objectives of

1. Es Abogado en ejercicio y Profesor asociado de Filosofía del Derecho en la Universidad de Alicante.

their clients. The text argues that the duty of loyalty would constitute a special moral duty, whose scope would be conditioned by the lawyers' own relationship with the Law. Thus, while for judges and courts the law would be the only basis for their action, for lawyers the law would be a means to achieve the ends entrusted by their clients. This being so, the viability of the claim is proposed as a regulatory criterion in the performance of lawyers, so that lawyers should only defend those cases that are legally viable. Likewise, the author analyzes, through a specific case – the contribution as evidence of confidential communications between lawyers – the scope of the deontological norms that regulate the practice of law as other limits to the duty of loyalty of lawyers. Finally, the paper is ended with two reflections on the practice of law.

Keywords: lawyers; deontology; duty of loyalty.

INTRODUCCIÓN

Como señala Garrido (2012: 166) el rol del abogado no ha sido objeto, tradicionalmente, de un gran interés por la filosofía del derecho². En efecto, autores, que podríamos denominar «clásicos» de nuestra disciplina han estado más centrados en otras figuras; tales como el soberano (Austin), el legislador (Kelsen) o los jueces y funcionarios (Hart o Dworkin). Este desinterés, en honor de la verdad, ha sido más bien recíproco, puesto que los abogados, al menos en España, tampoco han mostrado un excesivo interés por cuestiones iusfilosóficas o sobre las implicaciones morales del ejercicio de su profesión. Sin embargo, este no es el caso, desde luego, del Profesor Atienza, quien, a lo largo de su trayectoria, además de abordar cuestiones nucleares de la reflexión teórica sobre el Derecho, se ha ocupado también de estudiar lo que la práctica del Derecho implica para los operadores jurídicos y, entre ellos, para el operador práctico por excelencia, el abogado.

En este sentido, el objetivo de este trabajo es analizar críticamente un interesante problema que plantea el ejercicio de abogacía, puesto de manifiesto por el Profesor Atienza (2015: 19-20): los límites al deber de lealtad de los abogados, entendiendo a tal deber como la obligación de los abogados de maximizar los objetivos enmendados por sus clientes.

Señala el Profesor Atienza que este problema habría dos formas de abordarlo: Una sería «*contraponiendo el deber de lealtad hacia el cliente del abogado (...) a los deberes morales generales*». Desde esta perspectiva, el deber de lealtad sería un deber moral especial, que encontraría su fundamento en la especial labor que desarrolla el abogado en defensa de los intereses del cliente, al igual que el médico que atiende la salud de sus pacientes. Desde otro punto de vista, «*la lealtad consistiría en diversos círculos de lealtad*», además de la lealtad con el cliente, existiría la lealtad hacia el propio Derecho o la lealtad hacia

2. Si bien es cierto que, en tiempos más recientes, comienza a manifestarse un mayor interés sobre las implicaciones iusfilosóficas del ejercicio de la abogacía en autores en lengua española, como ya la citada Garrido (2012) o Garza (2019).

la sociedad en su conjunto. Para el Profesor Atienza esta segunda perspectiva plantea un problema obvio: cómo conjugar la lealtad a una persona, el cliente, con la lealtad a toda la sociedad o al ordenamiento jurídico.

Sentados los términos del problema, mi posición es que esta contradicción puede resolverse si consideramos que el deber de lealtad de los abogados tendría su fundamento, efectivamente, en un deber moral especial, cuyo ámbito de aplicación estaría condicionado por la propia relación de los abogados con el Derecho. Es decir, serían los especiales conocimientos jurídicos de los abogados –como profesionales del Derecho– los que justificarían su deber de lealtad, del mismo modo que los especiales conocimientos de los médicos justificarían su deber de velar por la salud de sus pacientes. Al propio tiempo, los abogados, al defender a sus clientes, estarían cumpliendo una clara función social: la defensa técnica de los derechos e intereses de los ciudadanos, especialmente ante los tribunales de justicia. No en vano, en la propia Ley Orgánica del Poder Judicial se califica a los abogados como «colaboradores» de la Administración de Justicia entendida como institución.

Como decía, el propósito de este trabajo es desarrollar esta idea, para lo cual lo he estructurado en los siguientes apartados.

En el primer apartado, analizaré la relación de los abogados con el Derecho, desde la perspectiva argumentativa defendida por el Profesor Atienza, haciendo una contraposición entre el deber de lealtad de los abogados con sus clientes y el deber de independencia e imparcialidad de los jueces y tribunales al resolver los casos sometidos a su enjuiciamiento.

En el segundo apartado, propondré un criterio, el de la sostenibilidad de la pretensión, que nos ayudaría a delimitar el contenido del deber de lealtad.

En el tercer apartado, haré referencia a las normas deontológicas que regulan el ejercicio de la profesión de abogado como otro límite a la actuación de los abogados y su necesaria ponderación con el deber de lealtad, haciéndome eco de un caso concreto: la prohibición de utilizar la correspondencia reservada entre letrados.

Finalmente, terminaré mi exposición con dos reflexiones sobre las implicaciones del ejercicio de la abogacía a propósito de las tesis defendidas en el trabajo.

1. EL DEBER DE LEALTAD DE LOS ABOGADOS EN CONTRAPOSICIÓN CON EL DEBER DE IMPARCIALIDAD E INDEPENDENCIA DE LOS JUECES Y TRIBUNALES

Siguiendo a Aguiló (1997), el deber de independencia e imparcialidad de los jueces y tribunales consiste en cumplir con el Derecho. O, dicho de otra forma, los jueces y tribunales deben resolver los casos que se les presenten movidos única y exclusivamente por el Derecho. El cumplimiento del Derecho se constituye así en una suerte de imperativo categórico para los jueces y tribunales. Como es sabido, para Kant la conducta

moral sería aquella en la que no sólo se actúa conforme al deber, sino por mor al deber. En este sentido y, como señala Aguiló, el «*ideal de un juez independiente e imparcial designa a un juez que no tiene más motivos para decidir que el cumplimiento del deber*» (1997: 8). Por tanto, el Derecho para los jueces y tribunales se constituiría en un fin en sí mismo, siendo la razón operativa³ de sus decisiones.

Esta no es, sin embargo, la relación que tienen los abogados con el Derecho. En contraposición a los jueces y tribunales, el abogado no actúa –ni puede actuar– única y exclusivamente movido por el cumplimiento del Derecho, sino que el deber de lealtad con los clientes les obliga a utilizar el Derecho para maximizar los fines que le sean encomendados, ya sea lograr la absolucón de un cliente de una acusación de blanqueo de capitales o que se condene a un deudor a pagar una determinada deuda pecuniaria. En consecuencia, continuando con la terminología kantiana, el Derecho constituiría para los abogados una suerte de imperativo hipotético asertórico, esto es, un medio para conseguir un fin –la absolucón, la condena al deudor etc– que no pueden dejar que quererse por los letrados, pues el fin universal de los abogados es maximizar los objetivos de sus clientes. Por consiguiente, el ideal del abogado leal designa a un abogado que maximiza los objetivos de su cliente, sirviéndose del propio ordenamiento jurídico, tal y como ha puesto de manifiesto el Profesor Atienza (2006: 202). El razonamiento del abogado tiene un carácter principalmente instrumental, de modo que los abogados utilizan las posibilidades que brinda el ordenamiento jurídico para maximizar los objetivos de sus clientes.

Por otro lado, mientras los jueces argumentan a favor de una determinada solución porque consideran que, conforme al Derecho, eso es lo correcto, la argumentación de los abogados, como señala el Profesor Atienza (2006: 224), obedecería a un esquema finalista en el que «*las premisas consisten en la fijación de un determinado objetivo (maximizar los intereses de los clientes), que constituye la razón operativa; la razón auxiliar son los medios jurídicos que permiten alcanzar el objetivo, y la conclusión, el deber de realizar determinada acción*».

2. LA SOSTENIBILIDAD DE LA PRETENSIÓN COMO LÍMITE AL DEBER DE LEALTAD DE LOS ABOGADOS

En el apartado anterior, he sostenido que el abogado leal sería aquel que maximiza los objetivos de sus clientes empleando al Derecho como un medio para tal fin. Ahora bien, dicho razonamiento instrumental, estaría limitado desde, al menos, dos perspectivas:

3. A continuación, voy a utilizar la distinción entre razones operativas y razones auxiliares expuesta por Atienza (2006: 207-208), quien a su vez la toma de Raz (1991). Así, una razón operativa consiste en la premisa de deber ser, que, en sí misma, podría constituir una razón completa para alguna acción; mientras una razón auxiliar consiste en un juicio fáctico que indica un medio para satisfacer una razón operativa.

(i) Una en cuanto a los fines a maximizar (ii) y otra relativa a los medios a utilizar. Atendiendo a los fines perseguidos, resulta una obviedad decirlo, estos deberán ser lícitos, de suerte que un abogado que ayude a su cliente a conseguir fines ilícitos sirviéndose del Derecho no sería leal, sino simplemente un infractor, un delincuente en el peor de los casos. En cuanto a los medios a emplear, como los destinatarios de sus argumentaciones son los jueces y tribunales, la argumentación de los abogados, apunta el Profesor Atienza (2006: 224), sería vicaria de los jueces y tribunales, pues los abogados deben justificar sus argumentaciones en normas y valores del ordenamiento jurídico y no en otras consideraciones. En consecuencia, si el deber de lealtad de los abogados consiste en conseguir los objetivos de sus clientes empleando al Derecho, *a contrario sensu* el abogado no estaría actuando conforme a tal deber cuando los objetivos a conseguir por sus clientes fueran inviables, es decir, cuando los abogados no puedan justificar jurídicamente sus argumentaciones, o, dicho de otra forma, cuando la pretensión sea insostenible⁴.

Sin embargo, la propia pericia del abogado determinará que esto ocurra en pocas ocasiones, pues habrá pocos casos claros en los que la pretensión a defender sea, efectivamente, insostenible. En efecto, como señala el Profesor Atienza, al analizar la teoría de la argumentación jurídica de MacCormick (Atienza 1997:169) «*los casos realmente claros sólo serían aquellos en que concebiblemente no puedan surgir dudas respecto a la interpretación de la norma o a la calificación de los hechos*», pero como apuntaba el propio autor escocés, lo habitual es que a los jueces no se les planteen casos fáciles, sino difíciles. En este sentido, es muy conocida la clasificación de los casos difíciles que formula MacCormick, según se trate de problemas de interpretación, de relevancia, de prueba o de calificación. Un problema de interpretación existe cuando no hay duda sobre cuál sea la norma aplicable, pero la norma en cuestión admite más de una lectura. Los problemas de relevancia plantean una cuestión previa a la interpretación, esto es, no cómo ha de interpretarse una determinada norma, sino si existe tal norma aplicable al caso. Los problemas de prueba se refieren al establecimiento de la premisa menor. Probar significa establecer proposiciones verdaderas sobre el presente y, a partir de ellas, inferir proposiciones sobre el pasado. Finalmente, los problemas de calificación o de «hechos secundarios» se plantean cuando no existen dudas sobre la existencia de determinados hechos primarios (que se consideran probados), pero lo que se discute es si los mismos integran o no un caso que pueda subsumirse en el supuesto de hecho de la norma. *A fortiori*, el Profesor Atienza (2013, 432-434) ha ampliado la clasificación a otros problemas, como los de validez o los procesales, que no habrían sido tenido en cuenta por MacCormick. Pues bien, los encargados de plantear este tipo de problemas,

4. La insostenibilidad de la pretensión está recogida expresamente en el artículo 15.2 de Ley 1/1996, de 10 de enero, de asistencia jurídica gratuita como causa de denegación de dicha asistencia. Creo, sin embargo, que este criterio podría ser aplicable, como un ideal regulativo, para los abogados en general y no sólo los adscritos al turno de oficio.

convirtiendo lo que en otro caso pudiera considerarse un caso fácil en un caso difícil, serían, precisamente, los abogados. De hecho, cuanto mejor sea el abogado, más probable será que encuentre un resquicio argumentativo para sostener la pretensión de su cliente. En este sentido, unos de los problemas de relevancia más famosos de la historia, popularizado por Dworkin, es el archiconocido caso Riggs vs. Palmer, resuelto en 1889 por el Tribunal de Apelaciones de Nueva York. En este caso, el Tribunal debía decidir si un nieto (Elmer E. Palmer) que asesinó a su abuelo (Francis B. Palmer) tenía derecho a heredarle, como disponía el testamento, situación que no estaba expresamente resulta por el derecho de sucesiones del Estado de Nueva York en ese momento. Las hijas del fallecido (la Sra. Riggs y la Sra. Preston), que también concurrían a la herencia al haberseles atribuido unos pequeños legados por testamento, solicitaron la nulidad de la disposición testamentaria que instituía al nieto como principal heredero. El resto, como se suele decir es historia, pero lo relevante es que, si el abogado de Sra. Riggs no hubiese aceptado llevar el caso, invocando el famoso principio, no expresamente recogido por ninguna norma concreta del sistema jurídico, de que *«nadie puede sacar provecho de su propio acto ilícito»*, el nieto asesino se habría salido con la suya y habría heredado la mayor parte de la fortuna de su abuelo.

En este punto, creo importante destacar que la *«viabilidad de la pretensión»* no sería un concepto categórico, esto es, aplicable en la forma «todo o nada», sino que sería un concepto graduable. Así, el juicio de viabilidad de la pretensión que realizan los abogados consistiría en un juicio de probabilidad, cuyo resultado puede ofrecer un amplio rango, que iría desde la alta probabilidad de éxito hasta la escasa o casi nula viabilidad de que se logre el resultado deseado por el cliente. Aun en estas últimas situaciones, considero que el abogado en cuestión actuaría conforme a su deber de lealtad con el cliente, siempre que informe sobre las escasas posibilidades de éxito de su pretensión y los costes que ello puede suponer (el pago de las costas, si se desestima una demanda, por ejemplo), máxime si consideramos que la práctica forense evidencia que casos aparentemente muy difíciles de ganar en un primer momento, se pueden terminar ganando finalmente, tal y como sucedió en el caso Riggs vs Palmer.

Otro ejemplo de nuestra práctica forense en la que los abogados habrían planteado como casos difíciles casos que venían siendo considerados por los jueces y tribunales como fáciles y rutinarios, serían los de nulidad de todo tipo de cláusulas abusivas incorporadas en las escrituras de formalización de préstamos para la compra de vivienda con garantía hipotecaria. Una de estas cláusulas de las más llamativas, por sus graves efectos para el deudor, eran las llamadas «cláusulas de vencimiento anticipado», en virtud de las cuales la falta de pago en su vencimiento de una parte cualquiera del capital del préstamo o de sus intereses facultaba a la entidad financiera para dar por resuelto el préstamo, reclamando la totalidad del capital e intereses, e instando la ejecución de la vivienda dada en garantía. Pues bien, lo cierto es que fueron los abogados, muchos de ellos como voluntarios de asociaciones o adscritos al turno de oficio los que empezaron a plantear la nulidad de este tipo de cláusulas, cuestionando una práctica bancaria que

hasta entonces contaba con el respaldo de los jueces y tribunales, hasta que finalmente la Justicia europea, posteriormente nuestro Tribunal Supremo y, finalmente, el legislador⁵, pusieron coto a esta práctica.

3. LÍMITES DEONTOLÓGICOS A LA ACTUACIÓN DE LOS ABOGADOS Y SU PONDERACIÓN CON EL DEBER DE LEALTAD

Las diversas normas deontológicas que regulan el ejercicio de la profesión de abogado constituirían otro posible límite a su actuación, tal y como señala el Profesor Atienza (2006: 202). Así, por ejemplo, existe una norma deontológica que obliga a «mantener como materia reservada las conversaciones y correspondencia habidas con el abogado o abogados contrarios, con prohibición de revelarlos o presentarlos en juicio sin su previo consentimiento⁶», lo que ha llevado a considerar como ilícita la prueba que haya sido obtenida vulnerando esta norma deontológica. Así, por ejemplo, en el caso enjuiciado por la sentencia de la Audiencia provincial de Pontevedra, de fecha 9 marzo de 2012, no se admitió como prueba las correspondencias entre letrados propuesta por una de las partes, con el argumento de que el artículo que el artículo 283.3 de la Ley de Enjuiciamiento Civil dispone que no se admitirá como prueba cualquier actividad prohibida por la ley, y que esta práctica está claramente recogida como prohibida en el Estatuto de la Abogacía como acabo de referir.

En consecuencia, las normas deontológicas de la profesión pueden constituir también límites a la actuación de los abogados, aunque su alcance sería más bien limitado, como expondré a continuación. Ello es así porque las normas deontológicas no constituirían en sí mismas límites absolutos al deber de lealtad. En este sentido, ya la sentencia del Tribunal Constitucional de fecha 29 de noviembre de 1984 se establecía que, respecto de la admisibilidad de la prueba obtenida ilícitamente, siempre debe ponderarse el interés público en la obtención de la verdad procesal —la finalidad del proceso— con la plena eficacia del reconocimiento de plena eficacia a los derechos constitucionales. Al respecto, otras resoluciones judiciales, han considerado que la correspondencia reservada entre letrados sí que resultaría admisible como prueba, ya que el deber de guardar

5. La Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de fecha 14 de marzo de 2013, nº C-415/2011 terminó señalando que corresponde al juez nacional resolver si la facultad del profesional de dar por vencida anticipadamente la totalidad del préstamo está justificada, para lo cual debe poner en relación la gravedad del incumplimiento respecto a la duración y a la cuantía del préstamo. Este criterio fue recogido por el Tribunal Supremo en Sentencia de fecha 23 de febrero de 2015. Nuestro legislador terminó modificando la Ley y actualmente sólo permite la ejecución del préstamo hipotecaria cuando se haya impagado el 3% del capital del préstamo o 12 mensualidades, si el impago se produce dentro de la primera mitad de la vigencia del préstamo hipotecario y del 7% del capital o 15 mensualidades, si el impago se produce durante la segunda mitad de vigencia del préstamo, según dispone el artículo 24 de la Ley 5/2019, de 15 de marzo.

6. Artículo 5.3 del Código Deontológico de la Abogacía española) del Estatuto de la Abogacía.

secreto respecto de estas comunicaciones no tendría rango constitucional sino legal, al estar recogido en normas de naturaleza reglamentaria –como el Código deontológico o el Estatuto General de la Abogacía–, mientras el derecho de la parte a aportar pruebas tendría rango constitucional ex artículo 24.2 CE; sin perjuicio de las responsabilidades de orden colegial que ello pueda suponer para el letrado que haya difundido en un juicio las comunicaciones reservadas con otro abogado. Esta es la postura, adoptada, entre otras, por la Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, de fecha de 11 octubre de 2013, y es la posición que ha terminado por convertirse en mayoritaria, aunque personalmente disiento de la misma, porque solo tiene en consideración el derecho de defensa de la parte que aporta como prueba la comunicación reservada entre letrados, sin tener en cuenta que el derecho de defensa de la parte que ha visto difundidas las comunicaciones de su letrado en su perjuicio, lo cual, me parece obvio, también afectaría a su derecho de defensa.

4. CONCLUSIONES

4.1. He sostenido en el presente trabajo que el Derecho constituiría una razón auxiliar para el abogado, siendo su razón operativa maximizar el objetivo planteado por el cliente. Ello no significa, sin embargo, que el Derecho deba ser la única razón auxiliar que deba ser tenida en cuenta por los abogados en el ejercicio de su profesión, sobre todo fuera del proceso. En efecto, si en el seno de un litigio el razonamiento del abogado, como he señalado, es vicario del razonamiento judicial y, en consecuencia, debe estar fundado en términos estrictamente jurídicos, fuera del proceso hay un amplio margen para que los abogados puedan tener como referencia otras consideraciones de oportunidad, compromiso, mediación o negociación, tal y como ha defendido Aguiló (2015). Los abogados no solamente pueden ganar casos, sino también alcanzar acuerdos, mediar entre las partes etc., lo que, en muchas ocasiones, será más beneficioso para sus clientes y el propio sistema judicial. En efecto, una formación enfocada exclusivamente en el éxito en la contienda judicial, puede terminar produciendo lo que podríamos denominar la paradoja del «*abogado leal*», es decir, los abogados son tan hábiles para encontrar resquicios argumentativos que prácticamente casi todos casos pueden ser defendidos razonablemente, por lo que los tribunales de justicia se acaban saturando, lo que deriva en que, paradójicamente, el buen hacer argumentativo de los abogados termina perjudicando los derechos de los justiciables que pretenden defender por el colapso de los juzgados y tribunales. Sirva de ejemplo el siguiente dato: En el ejercicio 2022 existían casi 180.000 casos pendientes de resolución por los Juzgados especializados en cláusulas abusivas según los datos ofrecidos por el Consejo General

del Poder Judicial⁷. Por ello, considero que sería altamente positivo completar la formación de los futuros abogados, incluso en los estudios de grado, en la negociación y mediación y no sólo en la argumentación puramente jurídica⁸.

4.2. En el trabajo también he señalado que las normas deontológicas constituirían un límite al deber de lealtad de los abogados, si bien dicho límite, en la práctica, se habría reducido al riesgo de sanción por el Colegio profesional, como ha sucedido con el secreto de la correspondencia reservada entre letrados que he puesto de ejemplo. El motivo es que jueces y tribunales consideran que el derecho de lealtad de los abogados con sus clientes, su derecho de defensa, en definitiva, prevalecería sobre el cumplimiento de las normas deontológicas. Ahora bien, aunque nuestra práctica judicial haya dado carta de naturaleza a prácticas que flagrantemente violan normas deontológicas –como la aportación de comunicaciones reservadas entre letrados en juicio– ello, no implica, en mi opinión, que este tipo de actuaciones estén moralmente justificadas, por mucho que se les haya dado amparo con fundamento en el deber de lealtad. Es aquí creo pertinente traer a colación la figura de González Vicén (1979) y su conocida apelación a la autonomía de la individualidad moral, conforme a la cual «*si un derecho entra en colisión con la exigencia absoluta de la obligación moral, este Derecho carece de vinculatoriedad y debe ser desobedecido*». Por tanto, aunque se haya reconocido el derecho a aportar como prueba las comunicaciones reservadas entre letrados, no existiría ninguna obligación moral (sino al contrario) para los abogados de utilizar este medio de prueba.

REFERENCIAS

- AGUILÓ REGLA, J., 1997: «Independencia e imparcialidad de los jueces y argumentación jurídica», *Isonomía*, núm. 6.
- AGUILÓ REGLA, J., 2015: *El arte de la mediación. argumentación, negociación y mediación*, Madrid: Trotta.
- ATIENZA RODRÍGUEZ, M., 1997: *Las razones del Derecho. Teorías de la argumentación jurídica*, 2.^a reimpresión, Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- ATIENZA RODRÍGUEZ, M., 2006: *El Derecho como argumentación*, Madrid: Ariel.
- ATIENZA RODRÍGUEZ, M., 2013: *Curso de argumentación jurídica*, Madrid: Trotta.

7. Información disponible en <https://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Poder-Judicial/En-Portada/El-CGPJ-da-por-concluido-el-plan-de-especializacion-en-clausulas-abusivas-en-20-juzgados-gracias-a-la-notable-disminucion-de-asuntos-pendientes>, consultado el 1 de julio de 2022.

8. Quiero aclarar que no estoy sosteniendo que la labor de los abogados sea la única causa del atasco que sufren nuestros juzgados y tribunales, pues existen múltiples y complejas causas para este problema cuyo abordaje supera el objeto de este trabajo. Sin embargo, sí que considero que una mayor formación de los abogados en la negociación y mediación sí que contribuiría positivamente a, al menos, mitigar este grave problema.

- ATIENZA RODRÍGUEZ, M., 2015 «Sobre la ética de los abogados», disponible en http://lamiradadepeitho.blogspot.com/2015/01/sobre-la-etica-de-los-abogados_84.html, consultado el 07/06/2022.
- GARRIDO SUÁREZ, H., 2012: «Confiabilidad y abogacía: principios deontológicos», *Anuario Filosofía del Derecho*, núm. 28.
- GARZA ONOFRE, J.J., 2019: *Historia alternativa de la abogacía. Análisis crítico sobre la profesión*. México. D.F. México: Distribuciones Fontamara.
- GONZÁLEZ VICÉN, F., 1979: *La obediencia al Derecho*, Universidad de la Laguna.

