



“Gestión de la Información de un Abogado. Atención al deber del secreto profesional”

El modelo tradicional de la Abogacía, centrado únicamente en el negocio judicial, pugna por mantenerse en un universo de relaciones e intereses interpersonales que en ocasiones insinúa y en otras demanda un paradigma más dinámico.

Como abogados se nos puede presentar la ocasión de tener que decidir si ponemos en contacto intereses de clientes fuera del ámbito judicial que pudieran resultar complementarios.

Es probable, incluso, que llegemos a valorarlo como otra línea de negocio diferenciada del negocio jurídico del despacho.

Por Florentino García González. Abogado. Profesor del ISDE.

Lo cierto, sea cual sea el contexto del que se trate, es que es un asunto que merece nuestra reflexión.

¿Qué se puede hacer en estos casos?, ¿qué normativa regula estos escenarios?, ¿es posible separar el rol de abogado del de facilitador en estas circunstancias?

Este artículo pretende presentar, una visión completa de esta casuística tanto a nivel nacional como en otras instancias, para lo cual abordaremos distintas perspectivas.

Primeramente constataremos el marco normativo que regula la actividad profesional del abogado, a partir del cual identificaremos, si lo hubiera, el que resultara pertinente para, por último, concluir en los distintos

escenarios que se pudieran plantear y cómo abordarlos.