22/08/2022

ECONOMIST&JURIST

Luis Romero Santos

Socio director de Luis Romero Abogados y doctor en Derecho Penal.

Consejos para abogados altamente efectivos: informa al cliente lo antes sea posible de las buenas noticias y de las malas

Después de tanto esfuerzo, un día recibimos una sentencia favorable o un auto que estima nuestro recurso y en lo primero que pensamos es en la **buena noticia que vamos a darle a nuestro cliente**. Han pasado años desde aquel día en que esa persona nos visitó en nuestro despacho muy preocupado por su problema y lo puso en nuestras manos. Estudiamos su caso, lo aceptamos, el cliente nos contrató, trabajamos duramente y, por fin, el tribunal nos ha dado la razón.

Pero nosotros al recibir esa resolución e ir directamente al fallo **no sabíamos cual sería éste**. Confiamos en la justicia, en nuestro trabajo y en nuestro acierto, pero nunca podemos estar seguros de la decisión final de un juez o un tribunal. Nuestros ojos se fijan en dos palabras: “Que estimando…” o “Absolvemos…” y como si nuestro equipo hubiese metido un gol, apretamos nuestras manos, las elevamos y una sensación de triunfo nos invade física y mentalmente.

Hay que llamar al cliente y darle la buena nueva. Va a alegrarse mucho, y su

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF