

Junta Consejera al cliente  
de La Asociación de Defensores del Estado de Nueva York  
CRITERIO DE REPRESENTACION BASADO EN EL CLIENTE  
25 de julio, 2005

---

**Los clientes desean un abogado que—**

1. Represente una persona y no a un archivo de un caso, represente a un cliente y no a un acusado.
2. Los escuche con compasión, dignidad, y respeto.
3. Asegure que la privacidad del cliente es respetada y que la comunicación se lleve a cabo en un sitio y de una manera que protejan la índole de confidencialidad de la relación cliente-abogado.
4. Se abstenga demostrar afecto u otro comportamiento con el fiscal que pueda proyectar una imagen que existe conflicto de interés.
5. Se reúna con ellos y los visite cuando se encuentren encarcelados, acepte llamadas telefónicas, conteste cartas, y tome el tiempo para aconsejarlos y dar explicaciones de una manera que comunique entendimiento y respeto.
6. Escuche a la familia del cliente y con el permiso de este comparta información con él, con el abogado, y mantenga informada a la familia.
7. Use lenguaje que el cliente entienda en la corte, en conversaciones, y en documentos legales.
8. Investigue los hechos del caso, sea sensible culturalmente, aprecie las dimensiones de la familia del cliente, y se familiarise con las comunidades de donde proceden sus clientes.
9. Tenga en cuenta valores culturales personales, creencias, y prejuicios que pueden afectar su habilidad en representar a su cliente de una manera efectiva y tome pasos apropiados para proteger al cliente de daños como consecuencia.
10. Revise todos los documentos completamente y cuidadosamente , y los discuta con su cliente, y proporcione copias de estos a sus clientes.
11. Conozca las leyes e investigue los hechos, y aplique el conocimiento de ambos creativamente, competentemente, y con diligencia.
12. Busque recursos agresivamente, como traductores, expertos e investigadores los cuales son necesarios para una representación efectiva.

13. Formule estrategia y trabaje en conjunto con su cliente.
14. Esté dedicado a obtener el mejor resultado para su cliente, abogando celosamente a favor de su cliente.
15. Identifique discapacidades de su cliente, y obtenga evaluaciones y servicios para atender las necesidades del cliente.
16. Informe al cliente acerca de negociaciones de declaración de culpabilidad, advierta al cliente cuando una declaración haya sido ofrecida, explique la importancia de la decisión tomada por el cliente de sí o no declararse culpable, aconseje al cliente si una declaración es adecuada y de todas las consecuencias, lo ayude a tomar una decisión informada obrando en interés del cliente.
17. Persiga agresivamente alternativas a encarcelamiento, evalúe consecuencias colaterales y de inmigración como resultado de una condena criminal, proceda a prevenir esas consecuencias, y explique la razón por multas o sanciones.
18. Le informe al cliente cuales antecedentes criminales estan siendo considerados, y se asegure que la información sea exacta y tome pasos para que errores sean corregidos.
19. Le informe al cliente con exactitud acerca de la sentencia y repase el reporte inicial de sentencia con el cliente, se asegure de que la corte retire los errores del reporte, se asegure que el cliente tenga una copia del reporte, y someta un memorándum compresivo del reporte inicial de sentencia de la defensa donde sea apropiado.
20. Le informe al cliente el cual puede estar preso acerca del proceso de encarcelamiento, incluyendo programas de prisión, trabaje con el cliente para planificar el futuro en términos de tratamiendo mientras esté encarcelado, asuntos de transición, y de reingreso.

(Aprovado y endosado por La Junta de Directores de La Asociación de Defensores del Estado de Nueva York, 7 de octubre 2005.)