

COMUNICAÇÕES AO CONGRESSO

DEONTOLOGIA PROFISSIONAL

HONORÁRIOS

Comunicação do Dr. Joaquim de Azevedo e Silva

Antes de mais creio conveniente certa desmistificação da advocacia.

Nenhum de nós (admito, embora, as excepções), veio advogar por espírito de sacrifício, por amor à justiça, etc. Advogamos porque necessitamos ganhar a vida — o que não me parece vergonhoso.

Escolhemos a forma, ao alcance (mais ou menos) das nossas possibilidades, que, nos pareceu mais rentável e, por esta ou aquela razão, interessante. Forma, em princípio, nem mais nem menos árdua do que tantas outras, nem mais nem menos honrosa ou sacrificada.

Por mim, que já fui «profissional de seguros» (com a categoria de «aspirante», uma licenciatura em direito e um ordenado inferior ao dum contínuo), sinto-me mesmo no direito de afirmar que se trata duma profissão muito mais «agradável» do que tantas outras. Sobretudo, como diria La Palisse, para quem goste.

Certas fantasias sobre a profissão (recordo que ao iniciar uma série de estudos como preparação para esta e outras comunicações, li um livro sobre «Deontologia Profissional» dum antigo e famoso advogado, em que se esgotavam largas páginas

sobre o tema do sacrifício, como característica essencial da profissão) têm prejudicado a boa compreensão dela. Daí, inconvenientes de várias ordens para os advogados e para os seus clientes.

Parece-me útil que, neste momento, em que esperançadamente creio que nos encontramos no início dum movimento de renovação, tentemos ver claro e lucidamente, abandonando certas fórmulas românticas (e inadequadas) e usando a coragem de confessar aquilo de que, em boa verdade, não temos razão para nos envergonhar. E assim começemos por confessar que viemos para a advocacia com a intenção (entre outras) de ganhar para viver decente e, se possível, largamente.

Posto isto:

A Assistência Judiciária

Longe de mim a ideia de afirmar que as gentes não têm o direito fundamental de fazer valer o seu direito, ainda quando não disponham de meios de custear despesas.

Parece-me, no entanto, indiscutível que o dever de assegurar o exercício desse direito recai, com os respectivos encargos, sobre o Estado. E não sobre os advogados.

Efectivamente também creio que é um direito essencial (e ainda mais importante) o de ter uma habitação decente, para si e para os seus. E não me consta que alguém, em regimes não socialistas, haja preconizado a solução desse problema através da imposição aos proprietários do ónus de alojar gratuitamente quem quer e possa provar que carece de alojamento decente.

Mesmo a assistência médica, na medida em que excede o dever de todo e qualquer cidadão de, na medida das suas possibilidades e conhecimentos procurar evitar a morte, a ofensa corporal ou o simples prejuízo de qualquer natureza ao seu semelhante, também não é prestada gratuitamente pelos médicos. A menos que desejem fazê-lo, o que é já do foro da caridade e da generosidade, e não das obrigações profissionais.

O Estado, melhor ou pior, paga aos médicos que prestam assistência mais ou menos gratuita aos que dela carecem.

Os exemplos poderiam ser indefinidamente apontados.

Assim e antes de mais, creio que este Congresso se deveria pronunciar contra o dever de prestar assistência judiciária, sob a forma de patrocínio gratuito.

O modo de remunerar aqueles que fossem chamados a prestá-la, não me parece que deva competir-lhes sugerir-lo.

Apontaria, ainda, a impressionante anomalia do sistema vigente: — o patrocínio judiciário, em processo crime, não é gratuito se... o defendido for condenado!

Fixação de Honorários

A determinação do montante a cobrar, por serviços prestados, apresenta sérias dificuldades para o advogado consciencioso.

Como adiante noto, creio que essas dificuldades provêm sobretudo de certos vícios ou hábitos de trabalho inaceitáveis, generalizados entre os advogados.

Antes disso, no entanto, apontarei certas formas de determinação de honorários que têm sido usadas ou sugeridas para obviar as aludidas dificuldades.

a) *Tabelas de honorários:*

As tabelas de honorários, primordialmente, assentam no valor ou importância em causa. Logo aí nos parece haver certo absurdo pois, o valor da causa ou a importância do processo (querela, correccional, etc.), não se acha em necessária relação com a complexidade, com o tempo gasto nem, acentue-se, com a importância do serviço prestado e dos resultados obtidos.

Assim o advogado que, em processo de querela, defende um cliente, pode ter (e muitas vezes tem) a perfeita consciência de que o seu constituinte foi absolvido porque tinha de o ser e, mesmo sem advogado, o teria sido. E o processo pode ser tão simples, pela escassez da prova, pela natureza

do crime, que não tome mais do que uns minutos a sua preparação.

Por outro lado, podem os bens em causa ser avultadíssimos, e no entanto a intervenção do advogado em pouco ou nada contribuir para que o seu constituinte tenha ganho de causa, mesmo quando, afinal, obtenha o que pretendia.

E a questão pode ser, também, de grande simplicidade!

Efectivamente um despejo de valor (que é função da renda) insignificante, pode ser muito mais complexo do que outro em que a renda é elevadíssima, a reflectir-se no valor da acção.

E, como notava há tempos, numa acção de honorários, uma Colega nossa, o resultado obtido e a importância dos serviços prestados são tanto mais consideráveis quanto menor é o valor da acção, por via de regra. Despejado um inquilino de renda «antiga» e de pequeno valor, o senhorio vê o rendimento muito beneficiado. O que não succede se a renda é já muito elevada.

Poderíamos citar inúmeros exemplos, sempre no sentido de demonstrar que não há, necessariamente, relação entre o valor ou importância da causa, e a sua complexidade. E muito menos com o real valor dos serviços prestados pelo advogado.

Certo é que as «tabelas» que têm sido adoptadas ou sugeridas, procuram corrigir de algum modo — mas sempre imperfeitamente — os apontados defeitos. Não creio que o hajam conseguido, nem que se possam elaborar «tabelas» em que isso se consiga. No entanto, note-se, as tabelas têm os seus aspectos positivos, na medida em que:

- consideram a importância da responsabilidade que recai sobre o advogado, que é tanto maior quanto mais valiosos os bens (morais e materiais) que lhe são confiados;
- permitem, a quem recorre aos serviços de um advogado, saber antecipadamente, com certa aproximação, o custo desses serviços.

Notar-se-á, ainda, que o tabelamento de honorários, tem certas afinidades com a «quota litis», sem, no entanto, apresentar as vantagens desta, que adiante procuraremos apontar.

b) *Quota litis*

A proibição da prática conhecida por «quota litis» (fixação prévia dos honorários em percentagem sobre os resultados da lide) resultaria do art.º 585.º b) e c) do E. J..

Note-se, desde já, que há certa contradição entre esta alínea c) e o n.º 1. do art.º 581.º do mesmo diploma: enquanto num lado se dispõe que é vedado estabelecer que os honorários fiquem dependentes do resultado, noutro impõe-se que os honorários dependam do resultado obtido.

A interpretação aceitável das duas disposições creio ser aquela em que se entende ser vedado estabelecer que os honorários dependam *exclusivamente* do resultado obtido. No entanto parece-me que as disposições citadas proibem apenas aquilo a que chamarei a «quota litis pura e simples». A saber — a fixação prévia de honorários em percentagem, independente da complexidade que o litígio possa vir a ter.

Se, por exemplo, o advogado concerta com o cliente receber, como honorários, certa percentagem do que efectivamente for recebido, independentemente da circunstância do pleito se resolver ou não por acordo, de subir em recurso ou não, etc..

Mas nada vejo que obste a que se estabeleçam percentagens variáveis conforme certas vicissitudes do processo — antes do saneador, por sentença, havendo recurso, etc.. Aliás neste caso já não se verificaria o mais grave inconveniente da quota litis que é, em minha opinião, o que resulta de o advogado se querer, naturalmente, prevenir contra a eventualidade de a lide vir a tornar-se muito complexa — como sucederá, por exemplo, se houver recursos, com anulação e repetição do julgamento, etc.. O advogado tenderá a estabelecer uma percentagem de forma a que, *na pior das hipóteses*, não fique prejudicado por a importância recebida se

mostrar insuficiente para o compensar do seu trabalho. E, então, é evidente que, se por qualquer motivo, tudo se resolver sem complicações de maior (por ex.: chega-se a acordo, ou a parte contrária não contesta, etc.) o advogado vem a receber indevidamente uma quantia desproporcionada ao valor do serviço prestado.

A quota litis tem (sobretudo quando na modalidade de percentagens variáveis, que antes referi) as vantagens que aponteí nas «tabelas» de honorários. Mais, ainda: apresenta uma vantagem que parece importante sob certo prisma, que é a de tornar independentes os interesses do cliente e do advogado. Esta vantagem aparente, porém, pode redundar (e muitas vezes redundar) em prejuízo para o cliente, sabido como é que advogar em causa própria apresenta graves dificuldades e inconvenientes, resultantes sobretudo da perda daquele grau de imparcialidade e serenidade que o exercício da profissão requer. Neste caso agravadas pela circunstância, que em geral se verifica na quota litis, de as custas serem à conta do cliente.

c) *As avanças*

Nada proíbe as avanças. No entanto, frequentemente, este sistema de fixação de honorários tem sido atacado, pois através dele o advogado recebe, bem feitas as contas, honorários insignificantes, em prejuízo próprio e dos outros, partindo-se do princípio que o mesmo advogado, se não fosse avançado, recebendo, pois, melhor remuneração por cada processo poderia enviar alguns casos para outros colegas.

Não creio que assim seja. Parece-me até que mais fácil será ao advogado «avançado» (que não ganha mais nem menos por intervir em maior número de processos) reconhecer que não lhe é possível fazer tanta coisa, e enviar parte do seu serviço a outros colegas.

O advogado «por processo» preferirá tomar conta, melhor ou pior, de tudo.

Aliás, a afirmação de que o advogado avençado recebe uma remuneração insuficiente para o serviço que lhe é confiado, se bem que com frequência corresponda (e escandalosamente) à verdade, desconhece, as mais das vezes, esta realidade: o advogado avençado trabalha, quase exclusivamente num campo em que é altamente especializado e com o apoio de serviços de contencioso eficientes. Daí resulta uma possibilidade de resolver com acerto num curto espaço de tempo, uma massa de casos considerável que, noutras condições, exigiriam trabalho muito mais árduo e prolongado.

Por outro lado, a avença tem a vantagem de dar ao advogado uma base segura que lhe permite certa tranquilidade e contribui para evitar que, sob pressão de carências económicas, seja por vezes tentado a forçar soluções desvantajosas para o cliente mas, que permitem cobrar mais cedo os honorários.

Por vezes considera-se a vantagem de fixar, através da Ordem, uma tabela mínima de avenças. Não vejo como, considerando a grande diversidade de serviços prestados por advogados neste regime, seria possível.

E se estabelecessem mínimos absolutos (nenhum advogado pode aceitar avença inferior a...) muitas empresas seriam, possivelmente, obrigadas a deixar de ter consultores jurídicos, com manifesto prejuízo para a advocacia preventiva.

Haveria, também, numerosas formas de evitar tais tabelas — estabelecendo honorários «soit disant» por serviços prestados efectivamente, com recibos de valor variável ao longo do ano, cujo somatório viria, afinal, a ser o mesmo da avença; ou dando ao advogado um lugar na Administração ou na Gerência ou em qualquer órgão da empresa.

Esta última solução, de resto, é já utilizada pois com frequência em certos corpos de empresas tendo em vista a sua capacidade como juristas, se encontram advogados que foram indigitados para esses lugares, não propriamente pela sua capacidade como administradores, economistas ou contabilistas.

Em última análise creio que só o próprio advogado pode decidir se a avença lhe convém ou não. E regeitá-la se lhe parecer insuficiente.

É bom lembrar que, embora hoje seja possível sujeitar as actividades normalmente exercidas como profissão liberal ao regime de trabalho (Dec.-Lei 49 408, 24/11/69, art.º 5.º), o advogado avençado não se encontra nesse regime, não é um empregado de outrem, com todas as limitações perante a entidade patronal que esta categoria implica.

No entanto, as avenças, pela própria natureza, apenas são possíveis em certas condições, muito restritas. A maioria das pessoas e das empresas não têm uma massa de problemas jurídicos que justifiquem o contrato permanente com o advogado.

Sou, apesar de tudo, partidário da livre fixação de honorários, de acordo com as regras do E. J. e os usos da profissão. O que não quer dizer que esta afirmação não careça de ser explicitada.

Antes, porém, notarei que uma queixa frequente de quem procura um advogado, sobretudo quando se trata de pessoas que tencionam pagar, e de economia um tanto débil ou habituadas a levar em conta problemas de custos, refere-se à incógnita coístituída pelos honorários do advogado. Têm chegado a perguntar-me se eu não posso fazer um orçamento...

A verdade, porém, é que muito embora me pareça razoável que na fixação dos nossos honorários nos submetamos quanto possível a certos princípios aplicáveis a todas as profissões (e até à actividade económica), nada há a fazer quanto a certas particularidades que derivam da própria natureza dos nossos serviços.

Tenho-me cansado a tentar explicar que somos geralmente contratados, não para a prática de determinados actos mas, para a prática dos actos que forem necessários para atingir certo fim. E, em larguíssima medida, o atingir esses fins depende de actividades alheias, de pessoas que podemos tentar vencer ou convencer mas, sobre as quais não temos qualquer domínio —

Magistrados. Advogados da parte contrária. funcionários judiciais etc. — além de todos os imponderáveis comuns a qualquer actividade ou específicos da nossa.

Podemos pré-determinar o preço de certos serviços num processo complexo que se inicia.

Curiosamente succede que se é corrente perguntar-se, a um cirurgião que vai fazer certa operação, qual o seu custo, não me consta que alguém haja pedido ao seu médico um orçamento para a tuberculose ou o reumático.

Mas, note-se bem, se não podemos, as mais das vezes, dar um orçamento, nada nos impede de apresentar afinal, uma conta justamente detalhada. Pelo contrário — temos obrigação de fazer! Aqui convém recordar o que de início disse: advogamos porque necessitamos de ganhar a vida. E, nessa medida, sem desconhecer as características próprias da nossa actividade, deveremos acatar as regras applicáveis à generalidade das profissões, sem esquecer que somos os primeiros, em nosso nome ou dos nossos clientes, a exigir o seu cumprimento.

Tenho muitas vezes pensado o que diria qualquer de nós se o seu mecânico lhe apresentasse uma conta neste género:

muitas horas de trabalho;
várias conferências com o electricista;
diverso material;
ficando o automóvel a funcionar perfeitamente.
Considerando o valor do automóvel, são: Esc....

Ou se no restaurante surgisse a conta deste teor:

variadíssimas comidas e bebidas;
várias deslocações do pessoal, etc. Esc....

Não faltará quem diga (e já o tenho ouvido):

«Mas nós não somos mecânicos nem donos de restaurante!»

Estou de acordo; mas sublinho que isso não diminui as nossas obrigações. Pelo contrário — pela nossa maior cultura, quanto mais não seja, cumpre-nos apresentar contas com detalhe maior e mais completas que as de outros profissionais.

Infelizmente as nossas contas, na maioria dos casos, nem sequer discriminam o número de conferências, quanto mais a sua duração! Nem de resto, temos elementos que nos permitam determiná-lo.

Como poderemos esperar que um cliente, a quem é apresentada uma conta de centenas de contos, a aceite como boa com a vaga referência a «numerosas conferências», «várias deslocções», etc.?

A maioria das contas de honorários que me têm sido dado ver atendem, quase exclusivamente, ao quantum recebido pelo cliente, esquecendo que o cliente recebeu porque tinha direito a receber: recebeu o que lhe pertencia e lhe era devido. E, muitas vezes, tê-lo-ia recebido mesmo sem intervenção do advogado, a quem apenas se recorreu por se ignorar que a intervenção do advogado era praticamente inútil.

Num caso concreto que recordo, um grupo de interessados procurou um colega nosso que lhe explicou quais as diligências a praticar e que a simplicidade do assunto não justificava a intervenção dele; outro grupo, em posição semelhante, procurou outro profissional, que se prontificou a tratar de tudo. O primeiro Colega recebeu o custo duma consulta; o outro profissional, considerando o valor dos bens, apresentou uma conta excedendo largamente a centena de contos.

O descontentamento, muitas vezes justificado, dos clientes perante as contas que lhes são apresentadas creio que se achará, em larga medida, na origem de certa desconfiança (para não dizer mais) que envolve a nossa classe.

Ao elaborar uma conta de honorários devemos, segundo me parece, considerar que o cliente (sobretudo se o assunto se arrastou durante anos, isto é — exactamente nos casos em que a conta tende a ser mais avultada) não recordará quantas vezes se avisou connosco, nem frequentemente, terá já ideia aproximada de termos conferenciado muitas ou poucas vezes; e não sabe quantas

vezes procuramos o colega da parte contrária ou outras pessoas; nem faz a mínima ideia do número de vezes que pegámos no processo para o estudar, ou para elaborar qualquer peça.

E o que é curioso (e lamentável) é que nós, que vamos elaborar a conta, também não sabemos!

Um dia, um colega pediu-me que intentasse uma acção de honorários contra um cliente que se recusava a pagar-lhe a conta apresentada, relativa a serviços profissionais prestados em diligências extra-judiciais. Pedi-lhe elementos para elaborar a petição. Apenas me soube dizer que tinha tido «uma data de conferências», com várias pessoas cujos nomes indicou e em vários locais que referiu. Mas foi totalmente incapaz de me dizer quantas («Sei lá! 10, 20 ou mais.») e qual a duração.

Aconselhei-o a não pôr a acção, pois dada a natureza do serviço, nem sequer era fácil atribuir-lhe um valor.

Tenho procurado ultimamente:

- Anotar todas as conferências, data, duração, intervenientes, e assunto tratado;
- Anotar todas as vezes que consulto o processo e tempo dispendido nisso;
- Anotar todas as deslocações, a Tribunal ou outro local;
- Anotar todas as obras consultadas e o tempo dispendido;
- Anotar o tempo dispendido pelos meus empregados em deslocações ou a elaborar minutas.

O resultado é surpreendente. E antes de mais — surpreende-me a mim, pois nunca imaginei que certos processos pudessem tomar-me tanto tempo e outros, aparentemente mais complexos, tão pouco. E depois, quando me é feita qualquer objecção sobre a conta, tenho verificado que, confrontados com uma conta detalhada, os interessados reconhecem a sua razoabilidade.

Em todo o caso, cumpre notar que o tempo dispendido é elemento importante, mas não o único. Doutro modo, cobraríamos mais pelos serviços prestados em matéria em que estivéssemos menos seguros, e obrigados portanto, a um estudo mais demo-

rado; e os menos sabedores sentir-se-iam, porque mais lentos, com direito a honorários mais elevados.

Há que atender à complexidade objectiva do assunto, muito embora esta não seja passível de definição exacta. Creio que o critério da raridade será quase sempre aceitável. Efectivamente, certo tipo de acções muito comuns tornam-se mais fáceis, por se dispor de abundante jurisprudência e doutrina; enquanto outras têm que ser, digamos, totalmente inventadas.

EM CONCLUSÃO:

1. A obrigação de prestar assistência judiciária é do Estado e não dos advogados;
2. As «tabelas» apenas são aceitáveis para certos aspectos da profissão (por exemplo: consultas, com ou sem estudo de documentos, adiamentos em certo tipo de processos), aliás de somenos interesse, por não levantarem problemas de difícil solução;
3. Mesmo esses aspectos, não podendo considerar todos os particularismos, apenas darão uma orientação geral e imprecisa;
4. A «quota litis» pura e simples é inaceitável, pois é imprevisível a complexidade de que o pleito se revestirá e uma das partes será, quase fatalmente, prejudicada;
5. O estabelecimento duma percentagem para uma grande massa de casos do mesmo cliente, no entanto, parece aceitável, pois se baseia num cálculo médio, e sendo os interessados os mesmos, é de admitir que, no final, nenhum deles se ache indevidamente beneficiado;
6. A fixação de honorários pelo sistema de percentagens, variando conforme se for verificando a maior ou menor complexidade da causa, parece aceitável, se bem que difícil;
7. A «avença», baseada também no princípio da «dificuldade média», é uma forma de remuneração aceitável,

tendo a vantagem de poder proporcionar certa estabilidade básica ao advogado e evitando a flutuação de despesas para o cliente;

8. Não parece aceitável a fixação do montante das «avenças» por decisão da Ordem, não só porque isso se afigura inviável, como por entendermos que isso é pouco conforme à natureza da profissão liberal;
9. As «contas de honorários» devem ser suficientemente detalhadas de modo a dar a conhecer ou a recordar ao cliente o tempo e trabalho dispendido com o processo;
10. O Advogado deverá procurar anotar todos os elementos úteis à elaboração duma conta justa de modo a poder justificá-la.

UMA SOCIEDADE DE ADVOGADOS

*Comunicação dos Drs. Joaquim de Azevedo e Silva,
José Delgado Martins e Manuel Lourenço Marçal*

Os signatários da presente comunicação trabalharam durante certo tempo em estreita colaboração podendo, em boa verdade, dizer-se que constituíam uma sociedade irregular.

Na verdade não se limitaram a ter em comum o escritório com as respectivas despesas — mesmo a actividade profissional era, em muito larga medida, exercida em comum.

As vantagens dessa associação — que nascem naturalmente do bom entendimento existente e das necessidades de fazer face a solicitações de vária ordem — revelaram-se numerosas.

E mesmo, em circunstâncias especiais (v. g. a doença de um dos sócios resultante de acidente de viação), verificou-se que o trabalho em sociedade poderia evitar gravíssimos prejuízos.

Uma vez que já se vinha trabalhando em associação, pensou-se na possibilidade de regularizar a situação.

Havia, no entanto, dúvidas quanto à possibilidade legal da constituição da sociedade.

O aparecimento do trabalho do Dr. João Paulo Cancellia d'Abreu sobre «Sociedade de Advogados» em que se pronunciava sobre a viabilidade de constituição das mesmas, veio pôr termo às hesitações dos signatários.