

Preço do Êxito: oportunidade para novatos ou vantagem para estabelecidos?

A cláusula *quota litis*, regulamentada pelo artigo 50 do Código de Ética e Disciplina (CED) da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), tem se tornado um tema de crescente debate no cenário jurídico brasileiro. Essa modalidade de contratação se apresenta como uma ferramenta potencial para ampliar o acesso à Justiça, mas também suscita profundas questões éticas e profissionais.

Freepik



Enquanto alguns a veem como um meio de democratizar a representação legal, outros a consideram uma prática que pode comprometer a integridade da advocacia, exacerbar desigualdades entre profissionais e distorcer a percepção pública do papel do advogado.

O artigo 50 do CED regulamenta a cláusula *quota litis*, uma modalidade de contratação de honorários advocatícios condicionados ao Êxito da causa.

Segundo este dispositivo legal, ao adotar essa cláusula, o advogado vincula sua remuneração ao sucesso da demanda, recebendo honorários apenas se sua demanda for procedente, cujos valores devem ser necessariamente representados por pecúnia.

Além disso, estabelece um limite importante: a soma dos honorários contratuais e sucumbenciais não pode ultrapassar as vantagens obtidas pelo cliente na causa. Essa norma busca equilibrar os interesses do advogado e do cliente, permitindo a prática de honorários condicionados ao Êxito, mas estabelecendo parâmetros para prevenir excessos.

A prática de honorários condicionados ao Êxito não deve ser condenada categoricamente, pois, quando aplicada de forma ética e judiciousa, pode desempenhar um papel crucial no acesso à justiça. Essa modalidade é particularmente relevante para indivíduos que, de outra forma, não teriam condições financeiras de buscar representação legal.

O principal desafio reside na sua aplicação responsável, que deve equilibrar as necessidades dos clientes com a dignidade do trabalho advocatício. Neste contexto, o artigo 49 do CED oferece parâmetros equilibrados para a fixação de honorários, visando a manter a integridade profissional sem comprometer o acesso à Justiça.

Não obstante, a estipulação de honorários advocatícios condicionados ao Êxito da demanda,

coloquialmente denominada “pegar no Ãxito”, tem sido objeto de crescentes debates e reflexos no Ãmbito jurÃdico brasileiro. Essa modalidade de contrataÃ§Ã£o, que vincula a remuneraÃ§Ã£o do advogado ao sucesso da causa, encontra-se no cerne numa discussÃ£o Ã©tica e profissional que perpassa os fundamentos da prÃ¡tica advocatÃcia.

Ã imperioso reconhecer que os prÃ³prios advogados desempenham um papel crucial na disseminaÃ§Ã£o e normalizaÃ§Ã£o da prÃ¡tica de honorÃrios condicionados ao Ãxito. Muitos profissionais, pressionados por um mercado cada vez mais saturado e competitivo, recorrem a esta modalidade de contrataÃ§Ã£o nÃ£o apenas como uma forma de viabilizar o acesso Ã JustiÃ§a, mas como uma estratÃ©gia deliberada de captaÃ§Ã£o de clientela e diferenciaÃ§Ã£o no mercado.

Essa utilizaÃ§Ã£o da clÃ¡usula *quota litis* como ferramenta mercadolÃ³gica suscita questÃµes Ã©ticas profundas. Ao oferecerem seus serviÃ§os sem custo inicial, condicionando a remuneraÃ§Ã£o ao sucesso da causa, alguns advogados criam uma aparente vantagem competitiva que pode ser interpretada como uma forma de concorrÃªncia desleal. Tal prÃ¡tica nÃ£o apenas deprecia o valor intrÃnseco do trabalho advocatÃcio, mas tambÃ©m pode induzir potenciais clientes a uma percepÃ§Ã£o distorcida do que constitui uma representaÃ§Ã£o legal, adequada e justa.

Spacca

Ademais, a utilizaÃ§Ã£o desta prÃ¡tica como estratÃ©gia de marketing pode contribuir para uma erosÃ£o da confianÃ§a pÃblica na advocacia como profissÃ£o. Ao transformar a relaÃ§Ã£o advogado-cliente em uma transaÃ§Ã£o puramente comercial, corre-se o risco de obscurecer o papel do advogado como defensor dos direitos e da justiÃ§a, reduzindo-o a mero prestador de serviÃ§os guiado exclusivamente pelo potencial de ganho financeiro.

A oferta indiscriminada de serviÃ§os “sem custo inicial” pode levar a uma espÃ©cie de leilÃ£o invertido, onde os profissionais competem nÃ£o pela qualidade de seus serviÃ§os, mas pela disposiÃ§Ã£o de assumir riscos financeiros maiores. Esse cenÃ¡rio potencialmente compromete a qualidade da representaÃ§Ã£o legal, uma vez que pode incentivar a aceitaÃ§Ã£o de causas sem a devida anÃ¡lise de mÃ©rito ou a dedicaÃ§Ã£o de tempo e recursos insuficientes a casos menos promissores economicamente.



opiniÃ£o

Desigualdade entre advogados

A prevalência da prática de honorários condicionados ao sucesso no cenário jurídico brasileiro também revela uma faceta preocupante: a exacerbação da desigualdade entre advogados com diferentes níveis de recursos financeiros. Essa dinâmica, aparentemente democrática à primeira vista, na realidade favorece desproporcionalmente os profissionais e escritórios já estabelecidos, criando barreiras significativas para a ascensão de advogados em início de carreira ou com menores recursos.

Os escritórios de advocacia de grande porte e advogados com sólida situação financeira possuem uma vantagem competitiva substancial neste contexto. Sua capacidade de absorver os custos iniciais de processos e suportar longos períodos sem remuneração, permite-os aceitar uma quantidade maior de casos sob a modalidade de honorários condicionados ao sucesso. Esta prática não apenas lhes proporciona uma carteira de clientes mais ampla, mas também aumenta suas chances de obter casos de alto valor e visibilidade.

Em contrapartida, advogados recém-formados ou profissionais autônomos com recursos limitados enfrentam desafios consideráveis. A necessidade de gerar receita imediata para cobrir despesas operacionais básicas muitas vezes os impede de aceitar casos sob a cláusula *quota litis*, especialmente aqueles que possam se estender por longos períodos. Esta limitação restringe significativamente sua capacidade de construir uma clientela e ganhar experiência em casos complexos ou de maior relevância.

Consequentemente, a pressão financeira pode forçar advogados menos estabelecidos a recorrer a trabalhos precários, como também aceitar acordos prematuros ou menos favoráveis, simplesmente para garantir alguma forma de remuneração. Essa situação não apenas prejudica potencialmente os interesses dos clientes, mas também limita o desenvolvimento profissional desses advogados, criando um ciclo vicioso de subvalorização e oportunidades restritas.

Ademais, é fundamental uma reflexão crítica por parte da comunidade jurídica sobre as implicações a longo prazo desta prática. A autorregulação profissional, por meio da Ordem dos Advogados do Brasil, desempenha um papel crucial neste contexto, no tocante ao cumprimento e a fiscalização das normas que versam o exercício profissional como um todo.

A busca por modelos alternativos de remuneração que equilibrem a necessidade de acesso à justiça com a sustentabilidade econômica da prática advocatícia para profissionais em diferentes estágios de carreira é essencial para a manutenção de um sistema jurídico diverso, dinâmico e justo.

Paralelamente, para mitigar esses efeitos e promover um ambiente mais equitativo na advocacia, é crucial que sejam desenvolvidas estratégias que apoiem advogados em início de carreira e profissionais com recursos limitados. Isso pode incluir programas de mentoria, acesso facilitado a recursos de pesquisa jurídica e iniciativas de networking que permitam a colaboração entre profissionais com diferentes níveis de experiência e recursos. Essas medidas, em conjunto,



contribuiriam para nivelar o campo de atuação e promover uma advocacia mais diversa e inclusiva.

Em última análise, a promoção de um ambiente mais equitativo na advocacia não é apenas uma questão de justiça profissional, mas um imperativo para a saúde e eficácia do sistema jurídico como um todo. Somente através de um ecossistema legal diversificado e acessível podemos garantir uma representação adequada para todos os segmentos da sociedade e manter a integridade e a confiança no sistema de justiça.

Autores: Manoel Mateus Santos da Palma