



Conheça violações comuns do código de ética da advocacia nos EUA

Não há estatísticas oficiais nos EUA sobre punições a advogados que violam o código de ética. Isso porque as punições são aplicadas pelos tribunais superiores de cada estado e não pela American Bar Association (ABA) ou suas seccionais. No entanto, a advogada Megan Zavieh, conselheira de ética e defensora de advogados em casos de violação da ética, fez um levantamento informal, que confirmou o que ela já sabia: entre os advogados americanos, as três violações mais comuns da ética e também as mais sujeitas a investigações se referem a problemas de competência, diligência e conflito de interesses.

Competência

O Código de Ética da ABA estabelece: “Um advogado deve fornecer representação competente ao cliente. A representação competente requer conhecimento jurídico, qualificação, eficácia e a preparação razoavelmente necessária para a representação”.

Essa é a regra número um do código de ética da ABA, reproduzida, de certa forma, nos códigos de ética de todas as seccionais estaduais. “É uma regra simples, mais fácil de ser entendida do que cumprida”, diz a conselheira. “Ela diz o óbvio: que os advogados precisam representar seus clientes com competência. Porém, na maioria das vezes em que uma queixa é protocolada, ela se refere à falta de competência de algum advogado.”

Muitas vezes, uma queixa é apresentada contra um advogado mesmo que ele tenha agido de forma apropriada. Uma razão para isso é a de que os responsáveis para avaliar queixas por violação da ética, que não são advogados, não entendem muito bem como funcionam os serviços jurídicos.

Em um dos casos em que ela defendeu um advogado, seu cliente negociou durante meses com a outra parte, para evitar o contencioso. No fim das contas, não houve acordo e ele teve de recorrer à Justiça. O tribunal o acusou de falta de competência porque ele demorou a entrar com o processo. Mas esse foi um problema que ela resolveu.

Mas também acontecem casos absurdos, ela diz. Houve um em que um advogado chegou ao tribunal, para um julgamento, com uma hora de atraso e não sabia nada sobre o caso em que iria atuar. Em um artigo publicado no *The Lawyerist* e reproduzido por diversas publicações dirigidas a advogados, ela conta que presenciou essa situação.

A alguns advogados, como esse, ela tem de insistir nas coisas mais óbvias da profissão: “Além de conhecer bem sua área de atuação, a legislação e os procedimentos processuais, você tem de se preparar bem para cada trabalho, nunca pode perder um prazo e nunca pode chegar atrasado a uma audiência, nem mesmo a uma reunião ou conferência com o cliente, com a outra parte ou com o juiz.

Diligência

O Código de Ética da ABA estabelece: “Um advogado deve atuar com razoável diligência e presteza na representação do cliente”.

Essa regra também é clara. Por “diligência”, o código quer dizer que o advogado deve fazer seu trabalho



diligentemente. Isto é, organizar bem o caso e sua atuação, cumprir os prazos, levantar todos os fatos, as provas, as testemunhas, a legislação e a jurisprudência, conforme for o caso, fazer pesquisas sempre que necessário, examinar todas as possibilidades à disposição do cliente e nunca “pisar na bola”.

Muitas vezes os advogados falham nesse quesito por falta de tempo, por excesso de trabalho e por compromissos ou obrigações fora da atuação jurídica. Outros falham porque não colocam o esforço necessário no trabalho. Mas esse é um problema que tem de ser solucionado, porque uma falha pode resultar em queixa do cliente à comissão de ética e um processo no tribunal superior do estado.

Conflito de interesses

O Código de Ética da ABA estabelece: “Exceto pelo disposto no parágrafo (b), um advogado não deve representar um cliente se a representação envolve um conflito de interesse concorrente”.

Essa é uma das regras com texto mais longo no código de ética da ABA, mas o conceito não é complicado, diz a conselheira: “Não represente uma parte adversária de seu cliente”. Todos os advogados conhecem essa regra. A falha advém, quase sempre, do fato de o advogado não saber que o novo cliente é ou será um adversário do antigo cliente.

Muitas vezes, isso é uma consequência da falta de competência e de diligência, porque o advogado deixa de manter um bom sistema de checagem de conflitos e se mete em uma representação conflitante porque não sabe o que está fazendo.

Também acontece de advogados enfrentarem problemas de conflitos mesmo sabendo que eles existem — mas que poderiam ser evitados — porque não seguem os procedimentos recomendados. O código prevê exceções para casos de conflito de interesses. Mas, em um desses casos, o advogado precisa obter consentimento, por escrito, das suas partes.

Isso não significa que os clientes devam apenas rubricar um contrato para abrir mão das situações de conflito de interesse. O advogado precisa discutir o caso e a questão do conflito de interesse com o antigo cliente e sugerir a ele que, nesse caso específico, ele pode consultar ou até mesmo contratar um outro advogado. Isso antes de iniciar a representação do novo cliente.

Porém, os casos de conflitos de interesse, pelo menos nos EUA, podem ser menos perceptíveis, de acordo com um artigo publicado no jornal da ABA. Nesse artigo, assinado por vários advogados, a advogada Lynda Shely diz que isso pode ocorrer, por exemplo, quando o advogado faz um negócio com seu próprio cliente.

Em um caso que rendeu uma queixa de violação da ética, o advogado Vincent Eke-Nweke elaborou um contrato em que arrendou um imóvel de seu cliente. Quando ocorreu um problema, descobriu-se que o advogado descumpriu um preceito ético segundo o qual ele teria de ter recomendado ao cliente que contratasse um advogado para representá-lo na negociação e elaboração do contrato. Isto é, o advogado não pode, ao mesmo tempo, representar o cliente e ser a outra parte em um negócio entre os dois.

Há casos mais complexos nos EUA, como conta, no mesmo artigo, o advogado Michael Downey: situações em que o advogado dá alguma orientação, informalmente, a uma pessoa, e ela assume, por



conta própria, obviamente, que já tem um advogado para representá-la. Foi o caso do proprietário de uma empresa que consultou informalmente um escritório de advocacia que representava a Motorola, e as duas empresas vieram a ter um problema judicial.

Se uma pessoa faz uma pergunta de teor jurídico a um advogado e obtém uma orientação, ou o advogado promete examinar o caso, inicia-se um relacionamento advogado-cliente e ela se torna, portanto, uma cliente, diz a lei que governa os advogados nos EUA.

É importante lembrar que não é preciso assinar um contrato, apertar as mãos, discutir honorários ou enviar uma carta de compromisso. Basta que a pessoa manifeste a intenção de que um advogado forneça serviços jurídicos e que o advogado manifeste consentimento ou deixe de manifestar o não consentimento, para dar início a todas as obrigações do relacionamento advogado-cliente: lealdade, competência, diligência e confidencialidade.

Date Created

29/09/2014