

**A profissionalização da gestão de honorários dos advogados públicos:
Uma imposição indireta do Supremo Tribunal Federal**

Goiânia (GO), 2024

**A profissionalização da gestão de honorários dos advogados públicos:
Uma imposição indireta do Supremo Tribunal Federal**

Tese apresentada no 50º Congresso Nacional dos Procuradores dos Estados e do Distrito Federal, a ser realizado de 11 a 14 de novembro de 2024, em Goiânia – GO.

Goiânia (GO), 2024

Sumário

Resumo	4
Introdução	5
O Supremo Tribunal Federal e os honorários dos advogados públicos	6
Implicações de ordem prática pela decisão do Supremo Tribunal Federal	9
Gestão financeira de capitais. Premissas básicas.....	11
O básico que funciona. Um portfólio adequado aos interesses coletivos. Preservação de patrimônio com ganho de capital.	12
Conclusões e proposições	23
Referências	24

Resumo

A tese objetiva demonstrar que a declaração de constitucionalidade da percepção de honorários pelos advogados públicos pelo STF impôs indiretamente aos gestores de honorários a necessidade de profissionalizar a administração dos recursos, para que, enquanto não distribuída a verba para seus destinatários, se obtenha eficiência no retorno do capital por meio de instrumentos financeiros e política de investimentos que equilibre o conjunto “segurança-liquidez-rentabilidade”.

Introdução

O direito à percepção de honorários de sucumbência pelos advogados públicos é tema pacificado no Supremo Tribunal Federal desde 2020. A partir de então, o assunto ganhou contornos em diversos Estados, pelos desdobramentos de ordem prática decorrentes dos julgamentos do STF.

Ao mesmo tempo em que o Pretório Excelso declarou a constitucionalidade do pagamento de honorários aos Procuradores pela sua compatibilidade com o regime de subsídios fixado na Constituição, entendeu-se que a verba remuneratória está sujeita ao controle do teto constitucional do art. 37, XI, da CF, cumulativamente com os subsídios.

A realidade nem sempre homogênea e equivalente da situação remuneratória dos advogados públicos estaduais implicou na necessidade de ajustes locais, segundo a realidade de cada Estado.

E nessa diversidade remuneratória, onde não há uma unidade básica e equivalente a todos os procuradores, de todos os Estados, a limitação da distribuição de honorários ao teto constitucional também teve impactos pessoais igualmente variados desde o julgamento do STF. Nos Estados cujos subsídios eram eventualmente menores, a distribuição individual da parcela variável de remuneração via honorários pode ter sido pouco impactada (dada a margem entre subsídio e teto). Em outros Estados, todavia, onde o subsídio base estava no teto ou próximo dele, a distribuição de honorários foi muito afetada.

Contudo, independente da realidade individual de cada Estado, uma das consequências imediatas da decisão do STF foi a imposição – mesmo que indiretamente – de uma responsabilidade ainda maior aos Conselhos Gestores, Associações de Procuradores, enfim, aos próprios Estados quanto à gestão eficiente do saldo de honorários devidos aos advogados públicos e ainda não distribuídos em virtude da margem individual de cada um para o teto constitucional remuneratório.

Afinal, se antes da decisão do STF a distribuição dos honorários dependia de regras locais, com limites de distribuição definidos segundo as particularidades igualmente locais, inclusive – hipoteticamente – com distribuição total do saldo de honorários em determinado mês, por exemplo, o represamento da partilha de honorários segundo um limite máximo padrão (teto) trouxe à tona uma tarefa a mais: administrar o resultado do recolhimento (em tese, ilimitado) de uma verba que tem limitação para ser distribuída aos seus destinatários, o que pode gerar um acúmulo indefinido de capital ao longo do tempo.

Pretende-se, com esta tese, demonstrar como o reconhecimento da constitucionalidade dos honorários pelo STF – tão relevante para a carreira da advocacia pública – importou no aumento das responsabilidades dos gestores de honorários, sejam eles através de fundos públicos ou por via das Associações de Procuradores, de terem a melhor administração destes recursos antes da distribuição aos seus titulares – as Procuradoras e os Procuradores dos Estados e do DF.

O Supremo Tribunal Federal e os honorários dos advogados públicos

Em meados de 2020, o Supremo Tribunal Federal deu início ao julgamento de uma série de ações ajuizadas pelo Procurador-Geral da República com objeto idêntico: impugnava-se – da União aos Estados – a percepção de honorários advocatícios pelos advogados públicos.

Em síntese, a tese era que o regime de remuneração por subsídio vedava o recebimento de outras verbas remuneratórias (CF, art. 39, § 4º), de modo que seria inconstitucional assegurar aos advogados públicos os honorários advocatícios (*ex vi* art. 23 da Lei 8.906/1994, art. 85, § 19, da Lei 13.105/2015, arts. 27 e 29 a 36 da Lei 13.327/2016).

Ao final dos julgamentos, a conclusão da ampla maioria dos Ministros foi que o recebimento dos honorários pelos advogados públicos é constitucional, sendo compatível como regime de subsídio. Contudo, o somatório da remuneração não poderá ultrapassar o subsídio dos Ministros do STF (vencido o Min. Marco Aurélio, que entendeu pela inconstitucionalidade dos honorários).

Para ilustrar, veja-se a ementa da ADI 6053/DF:

CONSTITUCIONAL E ADMINISTRATIVO. INTERDEPENDÊNCIA E COMPLEMENTARIDADE DAS NORMAS CONSTITUCIONAIS PREVISTAS NOS ARTIGOS 37, CAPUT, XI, E 39, §§ 4º E 8º, E DAS PREVISÕES ESTABELECIDAS NO TÍTULO IV, CAPÍTULO IV, SEÇÕES II E IV, DO TEXTO CONSTITUCIONAL. POSSIBILIDADE DO RECEBIMENTO DE VERBA DE HONORÁRIOS DE SUCUMBÊNCIA POR ADVOGADOS PÚBLICOS CUMULADA COM SUBSÍDIO. NECESSIDADE DE ABSOLUTO RESPEITO AO TETO CONSTITUCIONAL DO FUNCIONALISMO PÚBLICO. 1. A natureza constitucional dos serviços prestados pelos advogados públicos possibilita o recebimento da verba de honorários sucumbenciais, nos termos da lei. A

CORTE, recentemente, assentou que “o artigo 39, § 4º, da Constituição Federal, não constitui vedação absoluta de pagamento de outras verbas além do subsídio” (ADI 4.941, Rel. Min. TEORI ZAVASCKI, Relator p/ acórdão, Min. LUIZ FUX, DJe de 7/2/2020). 2. Nada obstante compatível com o regime de subsídio, sobretudo quando estruturado como um modelo de remuneração por performance, com vistas à eficiência do serviço público, a possibilidade de advogados públicos perceberem verbas honorárias sucumbenciais não afasta a incidência do teto remuneratório estabelecido pelo art. 37, XI, da Constituição Federal. 3. AÇÃO PARCIALMENTE PROCEDENTE. (ADI 6053, Relator(a): MARCO AURÉLIO, Relator(a) p/ Acórdão: ALEXANDRE DE MORAES, Tribunal Pleno, julgado em 22-06-2020, PROCESSO ELETRÔNICO DJe-179 DIVULG 16-07-2020 PUBLIC 17-07-2020 REPUBLICAÇÃO: DJe-189 DIVULG 29-07-2020 PUBLIC 30-07-2020)

Extrai-se do Voto do Min. Alexandre de Moraes (ADI 6053/DF):

O art. 135 da Constituição Federal, ao estabelecer, nos moldes do seu art. 39, § 4º, incluído pela Emenda Constitucional ao corpo permanente da Constituição, que a remuneração dos advogados públicos se dá mediante subsídio, é compatível com o regramento constitucional referente à Advocacia Pública (Título IV, Capítulo IV, Seção III), pois o recebimento de honorários advocatícios sucumbenciais por parte dos advogados públicos, devidamente previsto em lei, tem caráter remuneratório e de contraprestação de serviços realizados no curso do processo, sendo compreendido, portanto, como parcela remuneratória devida a advogados em razão do serviço prestado, que recebe tratamento equivalente aos vencimentos e subsídios, sendo, inclusive, reconhecido o seu caráter alimentar.

Sobre a observância do teto remuneratório, disse o magistrado:

Assim, em relação à observância do teto remuneratório constitucional, previsto no artigo 37, XI, da Constituição Federal, pouco importa a discussão sobre a natureza jurídica da verba honorária sucumbencial, detalhada pela Advocacia-Geral da União (doc. 96), mas sim o fato de serem percebidas pelos advogados públicos como parcela remuneratória salarial e, conseqüentemente, estarem sujeitas ao limitador previsto constitucionalmente.

A possibilidade de percepção de honorários sucumbenciais por parte dos advogados públicos, portanto, não se desvincula por completo das imposições decorrentes do regime jurídico de direito público a que se submetem esses agentes públicos, pois são valores percebidos por agentes públicos em função mesmo do exercício de cargo estritamente público.

Por essa razão, nada obstante compatível com o regime de subsídio, sobretudo quando estruturado como um modelo de remuneração por performance, com vistas à eficiência do serviço público, a possibilidade de advogados públicos perceberem verbas honorárias sucumbenciais não afasta a incidência do teto remuneratório estabelecido pelo art. 37, XI, da Constituição Federal.

Já o Ministro Luís Roberto Barroso, em seu voto, definiu a possibilidade dos honorários eventualmente não distribuídos em determinado mês em virtude de ter sido atingido o limite constitucional terem seus valores residuais partilhados em meses seguintes, sempre respeitado o teto:

O SENHOR MINISTRO LUÍS ROBERTO BARROSO:

1. Acompanho o Ministro Alexandre de Moraes, de modo a assentar a constitucionalidade dos honorários de sucumbência para os advogados públicos, observando-se, porém, o limite remuneratório previsto no art. 37, XI, da Constituição. Como explicitado pelo Ministro Relator, embora não haja vedação constitucional ao pagamento de honorários a advogados públicos, o montante recebido, somado às demais verbas remuneratórias, não deve exceder o subsídio dos Ministros do Supremo Tribunal Federal. Isso

porque os honorários constituem vantagem de natureza remuneratória, que retribui a atividade pública desempenhada e é recebida em razão do exercício do cargo.

2. Faço apenas uma ressalva quanto à forma de aplicação do teto remuneratório aos honorários advocatícios. Como se sabe, os honorários são verbas de natureza variável, que dependem do êxito do ente federado nas ações judiciais. Por esse motivo, embora seja possível que, em determinado mês, as parcelas remuneratórias somadas aos honorários superem aquele limite, também há a possibilidade de esse montante total, em outro mês, permanecer muito aquém do teto constitucional. Para prevenir eventuais desequilíbrios e evitar injustiças, penso ser razoável permitir que, nos meses em que haja percepção de honorários acima do teto, o valor residual seja distribuído entre os advogados públicos nos meses seguintes, desde que se respeite mensalmente, como limite máximo, o subsídio dos Ministros do Supremo Tribunal Federal. Esse mecanismo permitiria um maior equilíbrio na distribuição dos honorários, buscando conciliar a correta aplicação do teto constitucional com o incentivo à atuação dos advogados públicos proporcionado pelos honorários sucumbenciais. Assim, a incidência do teto não prejudicaria o recebimento de uma justa retribuição pelo trabalho exercido pelos advogados públicos na defesa dos interesses da União, dos Estados e dos Municípios.

Tal como destacado pelo Min. Barroso, honorários compõem uma parcela variável de remuneração, não havendo limites mínimos ou máximos de recolhimento da verba, que deriva da sucumbência das partes, o que não pode ser previsto exatamente quando e se irá acontecer.

Implicações de ordem prática pela decisão do Supremo Tribunal Federal

Com base no entendimento do Supremo, portanto, sagrou-se vencedora a tese da constitucionalidade dos honorários, sua submissão ao teto e, aquilo que interessa sobremaneira ao trabalho ora apresentado, o montante de honorários não distribuído aos procuradores num determinado mês acumulam-se indefinidamente nos meses seguintes e podem ser partilhados no instante em que cada

procurador possuir margem suficiente para recebê-los, sempre respeitado o teto remuneratório do subsídio dos Ministros do STF.

Contudo, essa limitação quantitativa à percepção de honorários imposta pelo Supremo, segundo a margem individual de cada um, trouxe consequências diversas. Basicamente:

1ª hipótese: procuradores não recebem honorários por vedação legal local. Ainda que o STF tenha declarado constitucional tal recebimento, a realidade normativa não o prevê, de modo que o entendimento do STF não produz efeito prático na limitação mensal da remuneração dos advogados públicos;

2ª hipótese: procuradores recebem baixo subsídio e baixa verba honorária; ou baixo subsídio e alta verba honorária; ou alto subsídio e baixa verba honorária, sendo que em nenhuma destas combinações a soma atinge o teto constitucional. Nestes casos, em níveis quantitativos, o entendimento do STF trouxe nenhum impacto prático, posto não gerar efeitos – pragmaticamente – ao volume mensal total da remuneração ou à distribuição regular e integral de honorários, que, nesta hipótese, não ultrapassaria o teto de qualquer modo;

3ª hipótese: a combinação da remuneração dos procuradores, composta por subsídios e honorários, ultrapassa o teto constitucional, tornando imperiosa a retenção dos honorários.

Se para as duas primeiras hipóteses não há propriamente uma limitação prática sobre a distribuição de honorários por não haver volume suficiente para ultrapassar o teto remuneratório ou por estar ausente a autorização legal, é sobre a 3ª hipótese que nos debruçamos, pois independente se a parcela maior da remuneração é a de subsídios ou dos honorários, no mínimo haverá a limitação – total ou parcial – da distribuição da verba de sucumbência ao procurador, por falta de margem suficiente à sua completa fruição naquele mês.

Nesta última 3ª hipótese, o “problema” do acúmulo de honorários pode ser solucionado pragmaticamente no mês ou meses seguintes, caso o fluxo destes pagamentos/recebimentos seja cada vez menor, até que o caixa de honorários esteja “zerado”. Ao contrário, o acúmulo pode se dar por prazo indeterminado, a depender do volume regular de condenações, pagamentos e recebimentos de honorários de sucumbência, num fluxo crescente ou constante, aumentando, cada vez mais, o caixa de honorários a serem distribuídos oportunamente, quando a margem individual de cada um permitir.

Observe-se que, antes da decisão do STF limitar o recebimento de honorários ao teto, seria possível aos gestores das contas receptoras desta verba (sejam elas por meio de fundos públicos ou privados, por ex. por meio de Associações de Procuradores) utilizarem-se destas contas apenas como “meios de passagem”, instrumentos provisórios e meras contas-correntes de arrecadação para que, uma vez recebidos os honorários, já fossem distribuídos aos seus titulares, num modelo de administração de recebíveis bem simplificado: *receber e distribuir*. A decisão sobre o modelo de gestão do capital recebido cabia, decerto, ao seu titular advogado público a partir do momento em que ocorria a distribuição do honorário, conforme seus próprios interesses, podendo gastá-lo, doá-lo, investi-lo, etc.

Porém, ainda que indiretamente, por força da decisão do STF, criou-se uma nova atribuição aos mesmos gestores das contas de honorários: receber e *administrar* até distribuir (somente quando houver margem individual). Em outras palavras, a guarda provisória e eventual de recursos de outrora passou à *administração financeira por prazo indeterminado*, tornando muito mais complexa essa atribuição, já que, nesta fase, o destinatário final do capital (procurador) ainda não possui gestão e pleno domínio sobre o recurso, por ainda não o ter recebido.

A realidade de cada ente federativo é distinta e a proposição desta tese é meramente reflexiva, não cabendo examinar a fundo a estrutura regulatória individual de cada Estado, para investigar se a gestão de honorários é feita por um Fundo Público, um Conselho Gestor misto ou mesmo de modo privado por meio de Associações de Procuradores.

No entanto, a premissa que se pretende estabelecer é que a atribuição imposta indiretamente pelo STF aos administradores das “contas de honorários” – aqui referidos em sentido amplo – quanto à guarda e *administração* destes montantes aponta no sentido de profissionalização da gestão financeira para preservação e multiplicação do capital de modo sistemático.

Gestão financeira de capitais. Premissas básicas.

A tomada de decisões em matéria financeira é complexa. Cada indivíduo possui uma visão própria sobre seu patrimônio, normalmente decorrente da sua relação íntima e personalíssima com dinheiro. Mas, se consequências das ações patrimoniais individuais ficam restritas ao universo igualmente individual ou eventualmente no plano familiar ou mais próximo de alguém, a administração financeira de patrimônio coletivo tem um desenho totalmente diferente.

De fato, decisões individuais que sejam capazes de impactar grupos maiores precisam ser muito bem planejadas. Aos administradores e gestores de patrimônio coletivo exigem-se decisões que ultrapassem o próprio interesse individual para atingir o interesse também coletivo. Esse conceito básico vale desde decisões singelas e capazes de impactar, por exemplo, o seio de uma família até para gestores públicos.

Dentro dessa premissa básica, de preservação de interesses coletivos frente aos individuais, após a decisão do STF, a gestão de honorários acabou elevada a um plano superior, sem mais estar restrita à mera guarda provisória dos gestores para distribuição quase imediata aos seus titulares. Essa gestão, depois do que foi decidido pelo Supremo, é elevada a um prazo longo ou indeterminado, segundo o volume de recursos retido e que espera a formação de margem individual para distribuição, tal como exposto acima.

Nesse cenário, no interregno entre a captação dos honorários e a sua efetiva distribuição, intervalo que pode ir de dias a anos, como deverão ser *administrados* os recursos? No Brasil, onde a inflação é sempre uma preocupação central da política econômica, o que fazer para impedir que o poder de compra atual dos honorários seja perdido antes mesmo de ser distribuído aos titulares? Deve-se criar, no âmbito local, uma política de investimento para esses recursos, de modo a balizar as decisões dos gestores? Uma vez estabelecida esta política, o que esperar dos resultados? Apenas preservação do capital? Obter juros reais? Qual o patamar esperado de retorno do patrimônio?

Essas são premissas básicas que compõem um conjunto maior de educação financeira e de gestão de um patrimônio coletivo. Repita-se: se no plano individual suas consequências são restritas ao indivíduo, ao se pensar em gestão de recursos de um grupo maior, os efeitos atingirão a todos, o que indica a necessidade de uma administração financeira capaz de atender os anseios da coletividade.

O básico que funciona. Um portfólio adequado aos interesses coletivos. Preservação de patrimônio com ganho de capital.¹

Um os fatores a serem considerados na tarefa de gerir financeiramente os honorários é o conhecimento do gestor sobre produtos financeiros adequados à política de investimento dos interessados. Porém, a educação financeira não é propriamente um ativo do brasileiro, que, em sua maioria, não conhece nenhum tipo de investimento.

¹ Saliente-se que nenhum dos produtos financeiros citados neste trabalho são recomendações de investimento. Sua utilização se dá para efeitos exemplificativos, ilustrativos e educativos.

Essa foi a conclusão de uma pesquisa da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA) e pelo DataFolha, publicada no Valor Econômico²:

Be-a-bá dos investimentos

Poupar está fora do radar da maioria dos brasileiros



As escolhas de quem diz ter investimentos - em %

Caderneta de poupança	16,4
Renda fixa, como DI	2,0
Plano de previdência privada	1,9
Compra e venda de imóveis	1,5
Tesouro Direto	1,4
Ações, fundos de ações, multimercado ou imobiliários	1,2
Mercadoria/ vendas*	0,7
Título de capitalização	0,6
Câmbio, dólar, euro, fundos cambiais	0,5
Investe em gado/ agropecuária/ lavoura/ animais	0,3
Consórcio	0,3
Fundo de investimento (s/especificar)	0,2
Ouro	0,2
Em casa/ no colchão	0,2
Aluga imóveis/ aluga os imóveis que tem	0,2
Em negócio próprio	0,1
Comércio (s/especificar)	0,1
Franquia (supermercado/ lojas/ Hinode)	0,1
Compra e venda de carros / carros	0,1
Outras respostas	0,8

Fonte: Anbima/Datafolha. *Roupas/ gás/ cosméticos/ produtos de beleza

² Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2017/11/09/educacao-financeira-falha-em-ampliar-poupanca-no-brasil-1.ghtml>. Acesso em 14/09/2024.

Nota-se, portanto, que enquanto mais de 62% dos entrevistados não conhecem produtos financeiros, a minoria que conhece algo está restrita à Caderneta de Poupança. Contudo, apesar de sua simplicidade, a Poupança não é considerada pelos especialistas um bom investimento por alguns motivos, dentre os quais, render apenas uma vez por mês (hipótese que subtrai todo o retorno caso o recurso seja sacado fora de sua data de aniversário) e não possuir sequer a garantia de retorno acima da inflação do período.

Apenas para exemplificar, o mercado financeiro oferece uma gama diversificada de produtos que rende muito além da poupança. Por exemplo, títulos públicos federais são considerados os mais seguros do mercado e podem ser acessados diretamente pelo investidor por meio do portal do Tesouro Direto. Há outros ativos que, desde que utilizados corretamente, remuneram o capital de modo mais racional e com risco similar à poupança³.

Então, a primeira tarefa dos gestores de honorários é decidir onde investir os recursos ainda não distribuídos aos titulares. Aqui talvez resida uma das principais barreiras a serem contornadas, eis que – individualmente – cada um tem sua própria educação financeira que embasa suas próprias decisões em matéria de dinheiro. Então, se um gestor está habituado a simplesmente não investir seu próprio capital, certamente não se sentirá confortável em manejar os recursos das contas de honorários para algum produto financeiro, simplesmente por não fazer parte de sua cultura pessoal.

E ainda que tais gestores sejam profissionais reconhecidos nas suas respectivas áreas – no plano da advocacia pública a área de formação técnica predominante é o direito – a imposição indireta que acabou lhes sendo feita pelo STF ao definir a distribuição de honorários ao teto constitucional igualmente lhes obriga a tomar decisões complexas em matéria de dinheiro, sem que tenha havido, talvez, uma preparação técnica anterior nesse sentido⁴.

A dificuldade de se “libertar” do monopólio da caderneta de poupança pode ser resumida aqui:

³ PASTORE, Leonardo. *Já rasgou dinheiro hoje?* Disponível em <https://vainvestir.com.br/ja-rasgou-dinheiro-hoje/>. Acesso em 14/09/2024.

⁴A suposição não é tomada em tom de crítica, mas em consonância ao que educadores financeiros defendem sobre a necessidade de profissionais de destaque em suas áreas investirem além de sua formação técnica, para cuidar da própria educação financeira. A esse respeito, veja PASTORE, Leonardo. *Já investiu na carreira? Que tal investir melhor seu dinheiro agora?* Disponível em: <https://vainvestir.com.br/ja-investiu-na-carreira-que-tal-investir-melhor-seu-dinheiro-agora/>.

Numa ida rápida ao banco ou numa busca na internet sobre como investir, talvez encontremos um dos principais motivos dessa cultura. Logo se esbarra na consagrada sopa de letrinhas que mais confunde do que explica: CDI, CDB, CRA, CRI, LC, LCA, LCI, IPCA+, SELIC, FIIs, PGBL, IBOV e por aí vai. É mais fácil deixar o assunto para depois, afinal, como bons profissionais em suas áreas, “não têm tempo para isso” e continuam com o saldo “investido”, no máximo, na conhecida poupança, que ainda por cima tem o diferencial de ser “isenta de imposto de renda”.⁵

Repita-se: a decisão de investir compete a cada indivíduo. Não há nada que impeça, por exemplo, um procurador de Estado deixar seu próprio capital “parado” na sua conta corrente, usar seus subsídios e honorários para comprar imóveis ou mesmo em criptomoedas. Porém, quando se trata de gerir a verba honorária ainda não distribuída aos seus destinatários, espera-se o estabelecimento de padrões mínimos de alocação do dinheiro que contemplem os interesses coletivos.

Se decidir individualmente onde investir já é uma tarefa complexa, transpor a decisão para o plano coletivo é ainda mais desafiador. Mas a construção de portfólios eficientes é tarefa do investidor, que tem uma gama de produtos capaz de atender a todos os públicos, com riscos e retornos também variados.

Como ensinou Benjamin Graham:

“As características básicas de uma carteira de investimentos são, em geral, determinadas pela posição e pelas características de seus(s) proprietário(s). (...) Há um princípio antigo e saudável que deveria ser seguido por aqueles que não podem se dar ao luxo de correr riscos, a saber, contentarem-se com um rendimento relativamente baixo derivado dos recursos investidos. Decorre daí a ideia geral de que a taxa de retorno a ser almejada pelo investidor deve ser mais ou menos proporcional ao grau de risco que ele está preparado para assumir. Pensamos de modo diferente. A taxa de retorno buscada deve depender de quanto esforço inteligente o investidor está disposto e é capaz de envidar. O retorno mínimo seria obtido por nosso

⁵ PASTORE, Leonardo. Disponível em: < <https://vainvestir.com.br/ja-investiu-na-carreira-que-tal-investir-melhor-seu-dinheiro-agora/>>. Acesso em 14/09/2024.

investidor passivo, o qual deseja segurança e tranquilidade. O rendimento máximo seria obtido pelo investidor atento e empreendedor, que exercita o máximo sua inteligência e capacidade.”⁶

O fator básico a ser levado em consideração pelos gestores dos honorários, portanto, pode ser simplificado à tríade “segurança – rentabilidade – liquidez”. Num mundo ideal, os investimentos sempre renderiam o máximo com o mínimo de esforço, bastando entregar ao banco uma soma e receber o dinheiro de volta com polpudos lucros. Na prática, todavia, cabe ao investidor equilibrar o risco que se está disposto a correr naquele investimento, seu prazo e a rentabilidade desejada. Os ganhos são proporcionais aos outros dois fatores.⁷



O ajuste desta fórmula básica é capaz de promover grandes avanços. Por um lado, é simples e trivial, mas há uma certa complexidade na combinação “segurança – rentabilidade – liquidez”, cabendo aos interessados contribuir com suas próprias visões pessoais na construção da política de investimento dos honorários que contemple tais variáveis.

Mas alguns fatores e considerações normalmente são comuns a todos os interessados, ainda que tenham maior ou menor volume de honorários “retidos” antes de se obter margem para distribuição: planejar o tamanho adequado da liquidez dos recursos é um deles.

⁶ GRAHAM, Benjamim. *O investidor inteligente*. Rio de Janeiro: Harper Collins, 2017, p. 111.

⁷ PASTORE, Leonardo. *Disponibilidade x rentabilidade: entenda a diferença e ganhe dinheiro*. Disponível em: <https://www.agazeta.com.br/dinheiro/leonardo-pastore/disponibilidade-x-rentabilidade-entenda-a-diferenca-e-ganhe-dinheiro-0724>. Acesso em 14/09/2024.

Não é incomum verem-se carteiras com liquidez exagerada e desproporcional à necessidade do investidor, que boa parte das vezes não tem intenção de usar aquele dinheiro aplicado tão cedo. Nessas situações, é certo que se está perdendo uma boa oportunidade de ganhar mais, sem que tenha que tomar qualquer risco além do que já está exposto.

Antes da decisão do Supremo, as contas de honorários poderiam ser extremamente líquidas, eis que não havia uma imposição *intransponível* sobre o volume máximo de distribuição dos valores. O volume financeiro apurado num determinado período (um mês, por exemplo), poderia ser imediatamente e *totalmente* distribuído aos titulares do direito, de modo que uma alta liquidez era mesmo necessária à realidade financeira da entidade gestora (que recebia/recolhia os montantes e já distribuía).

Porém, a partir da limitação da distribuição do teto constitucional remuneratório, a alta liquidez pode não ser mais necessária. Na verdade, pode ser até prejudicial aos rendimentos da carteira de honorários, conforme o limite mensal médio de distribuição.

Esse exercício tem um efeito poderoso quanto aos retornos. Custa caro aquela facilidade de se ter dinheiro em caixa para sair a qualquer momento (ainda que essa não seja uma realidade irrestrita após a decisão do STF).

Sobre o custo da liquidez, chama-se atenção para fato ainda mais pernicioso: as famosas aplicações com resgate automático. Cobra-se um preço alto pela liquidez e praticidade⁸:

Os bancos tradicionais estão cheios dessa solução mágica: sustentam que basta você deixar algum dinheiro na conta e ele será automaticamente investido. Parece muito bom, mas as letras miúdas escondem a verdadeira magia: correntistas abrem mão de quase toda a rentabilidade pela praticidade de não ter que apertar dois ou três botões para ganhar muito mais.

⁸ PASTORE, Leonardo. *Aplicação com resgate automático: a melhor maneira de perder dinheiro*. Disponível em: <https://www.agazeta.com.br/dinheiro/leonardo-pastore/aplicacao-com-resgate-automatico-a-melhor-maneira-de-perder-dinheiro-0824>. Acesso em 14/09/2024.

Sob o fundamento de facilitar sua vida, vendem-se soluções práticas que levam até 99% do que você poderia ganhar caso tivesse acesso à informação básica: seu próprio banco possui boas alternativas e que rendem até 100 vezes mais que as aplicações automáticas, sem que se tome riscos além do que você já está habituado a tomar nos seus investimentos tradicionais, contando igualmente com a proteção do Fundo Garantidor de Crédito – FGC.

Num exemplo: um dos maiores bancos do país apregoa aos quatro cantos que sua aplicação automática rende o equivalente a estapafúrdios 1% do CDI para investimentos de até 180 dias:

Prazo	Taxa (% CDI)
Até 180 dias	1%
181 a 360 dias	10%
361 a 720 dias	15%
Acima de 721 dias	100%

Considerando que o CDI atual é de 10,40% ao ano, esse rendimento oferecido em até 180 dias equivale a uma taxa bruta de 0,1% ao ano! Se você deixar aplicado R\$ 10.000,00 por 30 dias, receberá algo próximo de R\$ 0,60 (sessenta centavos), considerando o imposto de renda retido (se for menos tempo, ainda terá o IOF para amargar). No mesmo prazo, a poupança teria rendido 0,5% + TR (R\$ 57,39), enquanto um CDB do próprio banco com liquidez diária oferecido a 100% do CDI teria entregue R\$ 60,00 (já descontados os impostos).

Isso mesmo: o mesmo banco possui produto da mesma classe, com a mesma liquidez, mesma garantia do FGC, mas que remunera 100 vezes mais caso o cliente não opte pela comodidade de ter seu recurso investido automaticamente. Você não leu mal: o resultado seria 100 vezes maior, no mesmo banco, com produto idêntico, porém sem a automatização.

Compete aos gestores de honorários ponderarem, portanto, qual o volume de liquidez adequada à distribuição dos recursos. O que ultrapassar o montante habitual livre para distribuir pode – e deve – ser utilizado de modo mais eficiente.

Como exemplo, veja a diferença de taxas de CDBs praticadas pelo mercado financeiro em 13/09/2024, conforme a liquidez:

PRODUTO	PRAZO	TAXA	RATING do emissor
CDB	Liquidez diária	102% CDI	AAA
CDB	30 dias	102,5% CDI	AAA
CDB	90 dias	103,5% CDI	AAA
CDB	181 dias	105,5% CDI	AAA
CDB	1 ano	106,5% CDI	AAA

Percebe-se que a diferença que pode ser capturada do mercado pelo simples alongamento de prazos de vencimento de títulos é relevante. As taxas ainda poderiam ser ainda maiores, caso se optasse pela combinação de emissores com rating menor⁹, que igualmente contam com a garantia do Fundo Garantidor de Crédito.

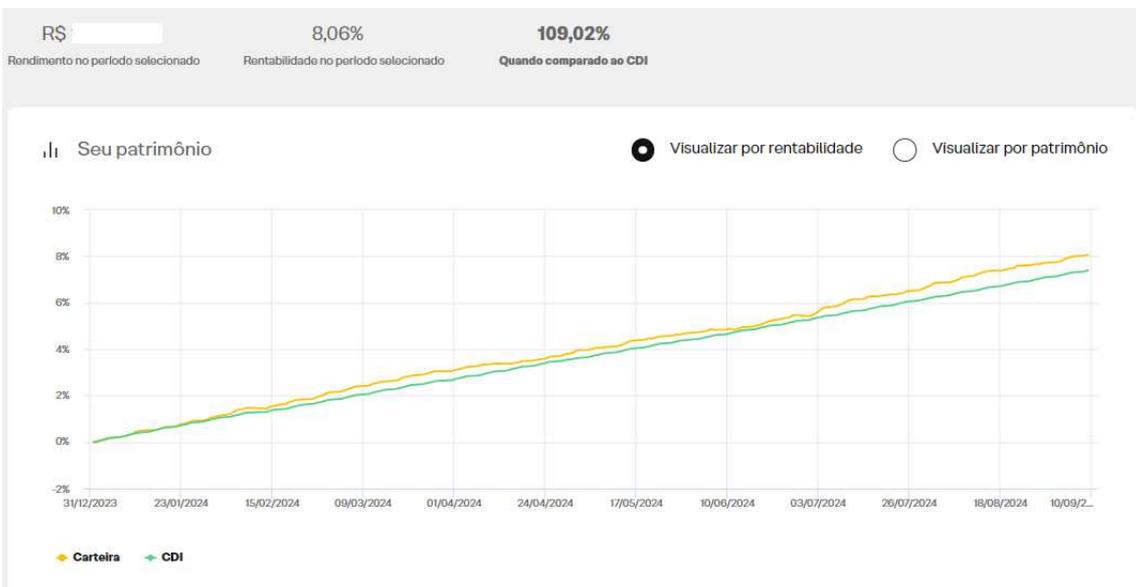
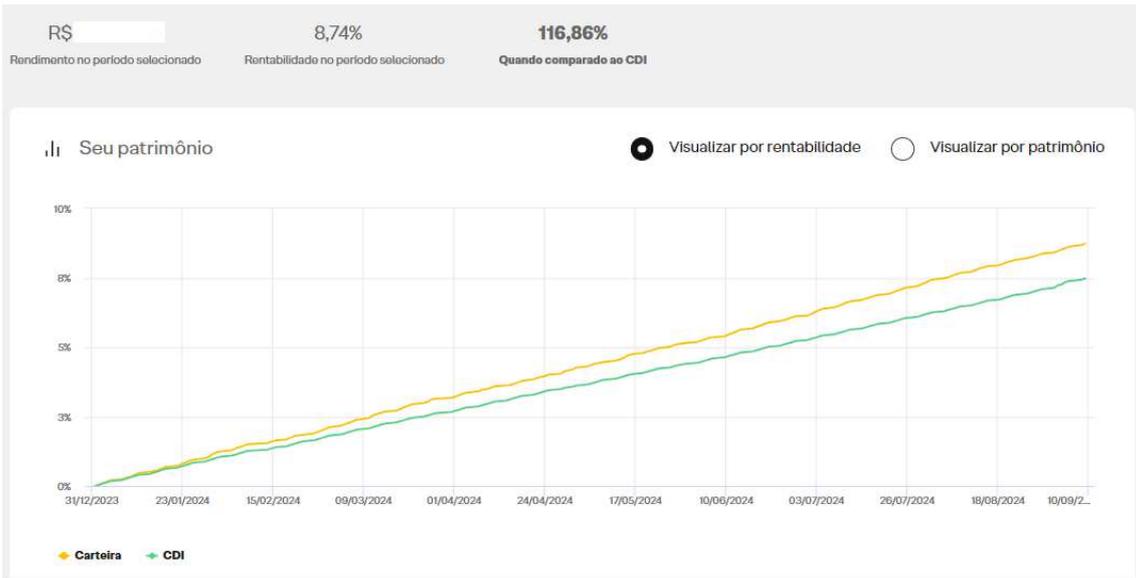
Mas, e na prática? Quais podem ser os resultados concretos de uma gestão eficiente de carteiras de investimento, mantendo-se um risco controlado e com liquidez adequada? O que se pode esperar de rentabilidade?

Investidores tradicionais, conservadores, com foco em produtos financeiros comuns (majoritariamente a renda fixa), mas que adequam o tamanho da liquidez à necessidade real de disponibilidade financeira (não deixam disponível para saque imediato valores além daquilo que precisam verdadeiramente), costumam ter uma média estável em seus resultados.

Para exemplificar, eis alguns resultados colhidos em mercado, de clientes pessoas jurídicas, com alocação apenas em produtos de renda fixa, com emissões bancárias tradicionais e fundos de investimento de baixo risco:¹⁰

⁹ Para efeito comparativo, um emissor sem rating oferecia CDB de 1 ano de prazo por 114% do CDI, na mesma data que os demais.

¹⁰ Tais resultados são reais, tomando-se por base carteiras de investidores conservadores, com resultados no período de janeiro a setembro de 2024. Omitiram-se dados que pudessem identificar pessoas. Ganhos passados, no entanto, não são garantia de resultados futuros, que dependem do perfil de risco de cada investidor e fatores diversos que podem impactar diretamente nos resultados dos investimentos.



E o contrário? O que se pode esperar dos retornos de carteiras que não possuem uma gestão ativa, capaz de formatar um modelo personalizado conforme a tríade “liquidez – segurança – rentabilidade”?

Para efeito de comparação, veja abaixo alguns resultados de produtos oferecidos nos canais de distribuição de grandes bancos.

No *site* do Banco do Brasil, o primeiro fundo de investimento em renda fixa oferecido para os clientes é o BB Renda Fixa Simples Ágil. No ano de 2024, entregou 81% do CDI:¹¹

Mês	set/23	out/23	nov/23	dez/23	jan/24	fev/24	mar/24	abr/24	mai/24	jun/24	jul/24	ago/24	últimos 12 meses	2024
Fundo	0,82%	0,82%	0,76%	0,74%	0,80%	0,66%	0,68%	0,72%	0,67%	0,64%	0,73%	0,70%	9,09%	5,72%
CDI	0,97%	1,00%	0,92%	0,90%	0,97%	0,80%	0,83%	0,89%	0,83%	0,79%	0,91%	0,87%	11,21%	7,10%
%CDI	85%	82%	83%	82%	82%	83%	82%	81%	81%	81%	80%	80%	81%	81%

No banco Santander, a primeira solução oferecida para pessoas jurídicas é a Conta Promax¹². Seus resultados vão de 2% a 100% do CDI a depender do prazo do investimento. Então, 12 meses renderiam 10% do CDI, antes de descontar os impostos:¹³

REMUNERAÇÃO

A remuneração do ContaMax é progressiva, ou seja, quanto maior o tempo aplicado, maior será a remuneração.

Prazo Aplicado	Taxa
1 a 180 dias	2%
181 a 360 dias	10%
361 a 720 dias	15%
A partir de 721 dias	100%

ContaMax



¹¹ Disponível em: <https://bb.com.br/uci/informe-mensal.html?gfi=2100&tipo=pf>. Acesso em 15/09/2024.

¹² Disponível em: <https://www.santander.com.br/investimentos-para-sua-empresa?ic=homepj:menu-produtos-servicos:investimentos>. Acesso em 15/09/2024.

¹³ Disponível em: https://cms.santander.com.br/sites/WPS/documentos/arq-conta-max-ficha-pj/23-01-09_204533_contamax_empresarial_vff.pdf. Acesso em 15/09/2024.

No Bradesco, até meados de setembro, seu fundo Simples Automático Renda Fixa entregava 83,54% do CDI.¹⁴

Então, de um lado, carteiras que utilizaram seus recursos nos fundos dos bancos tradicionais citados acima, no ano de 2024 tiveram um avanço médio de 58% do CDI¹⁵, enquanto alocações eficientes de recursos, que equilibram a liquidez estritamente necessária com produtos de baixo risco, entregaram a média de 112% do CDI no ano¹⁶, ou seja, um resultado 93% maior.

Quer dizer, os números demonstram que uma gestão financeira adequada dos recursos de honorários é capaz de promover entregas significativas aos titulares, mesmo com a utilização de produtos de investimento tradicionais e conservadores, promovendo preservação do patrimônio com ganho de capital.

¹⁴ Disponível em: <https://banco.bradesco/html/pessoajuridica/solucoes-integradas/investimentos/fundos/simples-automatico-rf.shtm>. Acesso em 15/09/2024.

¹⁵ Resultado da média entre os produtos citados do Banco do Brasil, Santander e Bradesco, no ano de 2024 (até setembro).

¹⁶ Resultado da média das carteiras mencionadas, no ano de 2024 (116,86% CDI, 110,09% CDI e 109,02% CDI).

Conclusões e proposições

A declaração de constitucionalidade da percepção de honorários pelos advogados públicos feita pelo Supremo Tribunal Federal pacificou o tema em âmbito nacional, num avanço significativo para a carreira dos procuradores de Estados e do DF.

O entendimento do STF quanto aos critérios quantitativos de percepção de honorários, que, somados com os subsídios mensais dos procuradores, não poderão ultrapassar o subsídio dos Ministros da Corte Suprema, acabou por transformar indiretamente o modelo de gestão das contas de honorários.

Se antes da decisão do STF a rotina dos gestores quanto aos honorários poderia se limitar à arrecadação e distribuição aos titulares, a limitação do volume da partilha de honorários ao teto constitucional remuneratório impôs aos gestores das contas correntes de verbas honorárias – sejam elas mantidas em fundos públicos, híbridos ou privados, por meio das Associações de Procuradores – a efetiva administração e gestão dos recursos, de modo a alcançar a máxima eficiência na preservação dos valores e no ganho de capital.

Essa mudança de paradigma de administração dos recursos deve importar na profissionalização da gestão das contas de honorários, conforme as proposições a seguir:

(i) Propõe-se aos gestores de honorários a efetiva utilização de instrumentos financeiros adequados, com avaliação da disponibilidade/liquidez necessária e a diversificação de produtos de investimento capazes de promover ganhos reais aos saldos de honorários e em benefício de seus titulares, que terão a possibilidade de receber seus respectivos montantes com ganhos financeiros obtidos no mercado, durante o tempo em que seus honorários estiveram retidos por falta de margem pessoal para a distribuição em virtude do teto remuneratório constitucional;

ii) Propõe-se igualmente aos gestores das contas de honorários que se valham de uma gestão financeira profissional, por não ser adequada a simples arrecadação e guarda destes recursos sem que se busque obter os melhores retornos financeiros até sua efetiva distribuição aos seus destinatários, cabendo aos gestores definir sua política de investimento juntamente com os procuradores, com base na tríade “segurança – liquidez – rentabilidade”, de modo a preservar o poder de compra e obter ganhos de capital em benefício dos titulares do direito.

Referências

GRAHAM, Benjamim. *O investidor inteligente*. Rio de Janeiro: Harper Collins, 2017.

PASTORE, Leonardo. *Aplicação com resgate automático: a melhor maneira de perder dinheiro*. Disponível em: <https://www.agazeta.com.br/dinheiro/leonardo-pastore/aplicacao-com-resgate-automatico-a-melhor-maneira-de-perder-dinheiro-0824>.

_____. *Disponibilidade x rentabilidade: entenda a diferença e ganhe dinheiro*. Disponível em: <https://www.agazeta.com.br/dinheiro/leonardo-pastore/disponibilidade-x-rentabilidade-entenda-a-diferenca-e-ganhe-dinheiro-0724>.

_____. *Já investiu na carreira? Que tal investir melhor seu dinheiro agora?* Disponível em: <https://vainvestir.com.br/ja-investiu-na-carreira-que-tal-investir-melhor-seu-dinheiro-agora/>.

_____. *Já rasgou dinheiro hoje?* Disponível em: <https://vainvestir.com.br/ja-rasgou-dinheiro-hoje/>.