ANTONIO CAETANO (Coordenador)
Departamento de Psicologia Social e das Organizações
Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE)

INQUÉRITO AOS ADVOGADOS PORTUGUESES

UMA PROFISSÃO EM MUDANÇA

ÍNDICE

Pág.

Nota Prévia 7
Alberto Luís

Apresentação 13
Miguel Motta

Parte I — Os advogados portugueses: identidades e dinâmicas de mudança 23
António Caetano

Abordagens macrossociais das profissões 27
Ordem social e serviço à comunidade 28
A divisão moral do trabalho 33
O poder e o mercado protegido 36
Área de jurisdição 40
Para uma integração das abordagens macrossociais: os processos de controlo 46

Abordagem psicossocial: processos identitários e identificação 49
Identidade da profissão 50
Identidade social e pessoal 53
Identificação com a profissão 56
Ameaças à identidade 59

Análise empírica da dinâmica da profissão 63
Mercado de serviços de advocacia 65
Auto-regulação da actividade profissional 91
Processos de identidade e identificação com a profissão 102
Perfis — tipo dos advogados portugueses 113

Conclusões 128

Referências 131

Anexo. Distribuição das variáveis sociodemográficas segundo os perfis-tipo 135

Parte II — Análise descritiva dos resultados do inquérito **139**
António Caetano (coordenador)

1. Introdução e metodologia 141
1.1. Introdução 143
1.2. Metodologia 144

Pág.

Capítulo I — Caracterização geral da actividade profissional dos advogados 155
2. Caracterização das condições do exercício da advocacia ... 157
2.1. Modalidades de exercício da actividade ... 159
2.2. Condições do exercício da actividade ... 168
3. Caracterização da actividade dos advogados ... 179
3.1. Ramos do direito em que exerce advocacia ... 181
3.2. Actividades e tarefas realizadas no exercício da advocacia ... 186
3.3. Âmbito territorial do exercício de advocacia ... 190
3.4. Clientes actuais ... 191
3.5. Apoio judiciário ... 193
3.6. Avenças ... 195
3.7. Recompensas ... 198
3.8. Formação profisisonal ... 210
3.9. Tempo de trabalho e de lazer ... 214
3.10. Anexo – Formas de exercício da actividade profissional ... 216

Capítulo II – identidade profissional, valores, opiniões e atitudes dos Advogados ... 217
4. Identificação com a profissão de advogado ... 219
4.1. Anexo – Resultados da Análise factorial em componentes principais 227
5. Valores, atitudes e práticas profissionais dos advogados ... 229
5.1. Valores essenciais do exercício da advocacia ... 232
5.2. Cumprimento das normas deontológicas no exercício da advocacia. 233
5.3. Publicidade em advocacia ... 235
5.4. Imagem pública dos advogados ... 238
5.5. Formas organizativas do exercício da advocacia ... 241
5.6. Contexto socioeconómico do exercício da advocacia ... 245
5.7. Honorários ... 251
5.8. Desenvolvimento de competências profissionais ... 255
5.9. Atitude face ao seguro de responsabilidade civil ... 259
5.10. Anexo – Análise factorial dos valores e atitudes ... 260
6. Opinião sobre o sistema judicial e a administração pública ... 263
6.1. Confiança no sistema judicial ... 265
6.2. Expectativas de melhoria do sistema judicial ... 267
6.3. Consequências do funcionamento do sistema judicial ... 270
6.4. Investimento no sistema judicial ... 272
6.5. Funcionamento da administração pública ... 273

Capítulo III – Opiniões e atitudes relativas à Ordem, ao Estágio e à Caixa de Previdência dos Advogados e Solicitadores ... 277
7. Opinião sobre a ordem dos advogados ... 279
7.1. Conhecimento das actividades dos órgãos da Ordem ... 281
7.2. Opinião sobre a actuação da Ordem ... 285
7.3. Opinião sobre a actuação das estruturas da Ordem ... 288

Pág.

7.4. Avaliação da informação e comunicação da Ordem com os seus membros 290
7.5. Satisfação com a actuação da Ordem 293
7.6. Preditores da satisfação com a actuação da Ordem 297
7.8. Anexo – Resultados da análise de regressão: satisfação com a actuação da OA 302
8. Opinião sobre aspectos relacionados com o início de actividade 303
8.1. Situação dos estagiários 305
8.2. Utilidade do estágio 306
8.3. Disponibilidade para ser patrono 308
8.4. "Lançar-se na profissão" 309
8.5. Recompensas pelo estágio 310
8.6. Exame da Ordem 313
8.7. Anexo – Análise factorial: Indicadores sobre o estágio 315
9. Opinião acerca da Caixa de Previdência dos Advogados e Solicitadores 317

Parte III — Comentários sobre alguns resultados do inquérito ao Advogados Portugueses 323

Os Advogados — um universo heterogéneo 325
Manuel Villaverde Cabral

Advocacia: que fazer? 337
Alfredo Castanheira Neves

Três anos decisivos? 355
José Miguel Júdice

Anexo 375

NOTA PRÉVIA

INQUÉRITO À PROFISSÃO DE ADVOGADO

Alberto Luís (*)

Deve-se ao sentido de modernização do nosso Bastonário a realização dum estudo sobre a profissão de Advogado, que a *Revista* tem a primazia de apresentar em número especial.

Obedece este trabalho a uma concepção que acompanha os últimos desenvolvimentos da teoria e da pesquisa empírica no campo da investigação dos fenómenos sociais.

A multiplicidade de formas do que hoje nos é oferecido em bens culturais objectivos, em técnicas e conhecimentos ligados a disciplinas estanques e autónomas, cada vez mais exige do homem uma especialização sempre acrescida. No entanto, a cultura subjectiva é incapaz do mesmo ritmo de progresso e só muito lentamente se acrescenta.

(*) Director da Revista da Ordem dos Advogados.

Esta discrepância entre a cultura objectiva em contínua evolução e a cultura subjectiva do Advogado médio enquanto factor passivo, faz com que ele naturalmente obedeça aos quadros sociológicos do passado e se abandone às leis da inércia e da resistência.

Assim, ao deparar com o critério utilizado para a "caracterização sociodemográfica geral dos respondentes" ao inquérito, o leitor não especialista, que é o Advogado médio, sente-se algo estranho à matriz identificadora da sua profissão.

Com efeito, no inquérito, foram pedidos aos Advogados elementos de identificação que constavam necessariamente e eram analisáveis como *vestígios materiais* nos documentos e registos oficiais da Ordem, e que forneciam o *percurso existencial* dos respondentes, desde a respectiva distribuição pelos Conselhos Distritais, a idade, a antiguidade, o sexo, a universidade onde obtiveram a licenciatura, etc. Mais: forneciam as biografias disciplinares e a estatística dos conflitos de honorários – aspectos de que o inquérito não curou.

Mas o que o leitor não está preparado para compreender é a razão pela qual os tradicionais atributos da profissão lhe são subtraídos enquanto referências identificadoras. Na verdade, o conceito de profissão é substancialmente diferente do de "ocupação": e continua a ser lembrado pelos sociólogos que foi Max Werber quem antecipou a observação de que os fins institucionalmente delegados às profissões intelectuais (entre elas, a advocacia) são muito mais específicos e "difíceis" que os próprios das normais "ocupações".

E desde que em 1957 apareceu o ensaio de Ernest Greenwood, *Attributes of a Profession*, os sociólogos continuam a valorizar os dois primeiros atributos, dentre os cinco por ele individualizados, como "pilares fundamentais das profissões": uma *aptidão superior,* baseada em conhecimentos organizados num sistema internamente coerente, chamado *corpo de teoria ;* e uma *autoridade profissional*, mediante a qual o profissional dita aquilo que é bom e aquilo que é mau para o cliente, o qual não tem outra escolha senão aceitar o juízo profissional.

É sabido que uma aptidão específica num dado sector do conhecimento dá lugar à aparição de fenómenos de autoridade. Mas o Advogado só é autoridade na medida em que a representa, a mostra, e em que ele se expõe como *personalidade cultivada* e, por conseguinte, como *pessoa pública*.

A sabedoria, como saber cognoscitivo, era para Platão a primeira das "virtudes cardiais". Cícero, o Príncipe dos Advogados, definiu assim a sabedoria: "A sabedoria [...] é a ciência das coisas divinas e humanas e das causas de que aquelas dependem; e se há alguém que despreza tal estudo, não percebo na verdade o que é que pode considerar digno de louvor" *(De Officiis*, II, 5). Pelos séculos fora, passando por Jean Appleton em 1923, que afirmou ser a "cultura geral" a primeira qualidade para ter êxito na profissão, sempre se entendeu que o Advogado deve aprender todos os dias da sua vida. Não apenas no criminal e no civil, mas também nas humanidades, na filosofia, na história...

Todavia, não se perguntou aos 20.064 "Advogados activos" que agora nos contemplam quantos livros não-jurídicos *leram* no ano anterior, embora se perguntasse quantos livros jurídicos *adquiriram* em igual tempo.

Por "formação profissional" entende-se no inquérito apenas o que é específico do direito dos Advogados. A literatura, a história, a filosofia, a psicologia, a lógica, não entram no "conteúdo da formação que nos interessa". A advocacia é concebida como uma técnica; está longe de ser uma ciência do espírito ou mesmo uma arte.

No entanto, para a generalidade dos Advogados, como se infere do estudo, a possibilidade da incultura geral e a formação-informação através da Internet parecem fazer um conjunto coerente.

*

Admitimos que a expressão dada às observações que vimos de formular resulte do desconhecimento das contingências a que está sujeito o indivíduo no trajecto da definição da sua identidade. Por um lado, a modernidade exaltou os valores do individualismo, afastando-o das identidades grupais (nomeadamente a da família e a do estrato social); por outro lado, a socialização abre caminho a novas identidades dos próprios grupos. Tanto o indivíduo como o grupo e até a sociedade têm, nas ciências sociais, trajectórias em que a identidade passou progressivamente a ser inscrita como construção social e não genética.

Nesta ordem de ideias, convenhamos que mais outro mérito temos de reconhecer ao inquérito: ele veio descobrir lacunas que não imaginávamos nos nossos conhecimentos.

Seja como for, uma dúvida permanece no nosso espírito: como é que o grande sociólogo Gian Paolo Prandstraller, Professor na Faculdade de Ciências Políticas da Universidade de Bolonha, persiste em pôr em relevo, na sua obra *Sociologia delle Professioni* (Città Nuova Ed., Roma, 1980), a importância do papel que tem o estrato social na carreira forense, "facilitando a obtenção de graus mais ou menos altos de aptidão e influindo sobre o tipo de clientela que o Advogado consegue obter"? Aí ele evoca expressamente os dados resultantes dum inquérito de catorze anos antes: "Quanto aos Advogados, um inquérito por mim efectuado em 1966 sobre os Advogados italianos pôs em evidência que 16,79% deles eram filhos de Advogados, 11,44% de outros profissionais, 23,88% de funcionários do Estado: os filhos de operários representavam apenas 1,62% do universo. Os estudos de autores como Smigel, Blaustein, Porter, Ladinsky e outros – ainda que não directamente dirigidos a determinar o estrato – formam no conjunto importantes confirmações da proveniência social abastada dos Advogados". Será que é precisamente destes estratos que deixou de rezar a história? Porém, eles constituem realidades sociológicas bem visíveis.

*

Noutra ordem de ideias, devemos nós, leitores comuns do Relatório do inquérito, estar prevenidos contra possíveis incorrecções de leitura.

Nesse sentido, chama-se a atenção para a nota 2 do ponto 1.2.4 do Relatório, para não se cair na asserção errónea, por exemplo, de que, segundo o Quadro 4.1.G, uma maioria de Advogados está arrependida de ter seguido a profissão, quando é precisamente o contrário.

Também não se deve caluniar a classe profissional pelo facto de 50,3% dos inquiridos ter manifestado a percepção de que a imagem pública dos Advogados não é positiva. Trata-se da emissão duma simples opinião, uma vez que os Advogados foram chamados a pronunciar-se como *instância crítica*. É de louvar este exemplo de boa observação dos Advogados perante o concerto de acusações de que são alvo, os quais, aliás, pela pena de Balzac, respondem às críticas com este argumento cheio de força: "Não é por nossa culpa que Thémis, de quem nós somos grandes dignitários, descontente sempre uma pessoa em cada duas. Daí resulta que, se são julgadas por ano cem mil causas em França, há cem mil detractores do respeitável corpo dos Advogados" (*Code des gens honnêtes*, Éd. Manya, 1990).

APRESENTAÇÃO

Miguel Motta (*)

QUEM SÃO, COMO TRABALHAM E O QUE PENSAM OS ADVOGADOS PORTUGUESES

O estudo da situação concreta do exercício da Advocacia por parte dos Advogados portugueses constitui, indiscutivelmente, uma enriquecedora fonte de informação para estes e para toda a sociedade, mas é também um factor indispensável de ajustamento da actuação da Ordem à realidade do exercício da actividade e às expectativas e anseios dos seus membros.

De facto, se não soubermos, de forma tão exacta quanto possível, quem são os Advogados portugueses, e nos limitarmos a conhecer as necessidades, esperanças e anseios apenas daqueles que estão nos nossos escritórios e que frequentam os mesmos círculos que cada um de nós, conheceremos apenas uma parte da realidade.

(*) Vogal do Conselho Distrital de Lisboa.

Esta visão distorcida tem consequências mais graves, quando o observador, pela posição que ocupa, tem o dever de ofício de olhar para a classe como um todo; no caso dos que se encontram nessas funções isto é no caso dos órgãos da Ordem, o desconhecimento, comporta, no limite, o risco de conduzir a uma espécie de autismo, em que a Ordem trata de assuntos que interessam a um número limitado de advogados ou fala para meia dúzia deles, julgando estar a falar para todos.

Por outro lado, resulta do mais elementar senso comum, que a profissão está a atravessar profundas mutações e que o seu exercício reveste actualmente as mais variadas formas, as quais estão, na maioria dos casos, tão afastadas quer da imagem tradicional do Advogado que exerce a profissão sozinho, como puro profissional liberal, quer do arquétipo anglo-saxónico, do Advogado integrado na estrutura empresarial das *"law firms"* popularizado pelas séries de televisão e pelos filmes de Hollywood.

Se a cultura popular nunca pintou um retrato dos Advogados que os favorecesse particularmente, a *vox mediae* – a *vox populi* dos tempos modernos – umas vezes por puro desconhecimento, outras vezes com alguma intencionalidade, projecta com frequência um retrato dos Advogados construído sobre um conjunto de estereótipos muitas vezes simplistas e redutores, em particular no que toca à situação económica do Advogado.

Estes preconceitos e ideias feitas, todos temos a noção de que não correspondem, na maior parte dos casos, à leitura que nós próprios fazemos da situação actual da profissão.

A dignificação do debate pressupõe que este deixe de ser feito sobre bases de pura especulação (quando não de mero palpite...).

Importa que ninguém possa alegar falta de informação para pretender fazer das suas opiniões uma ciência exacta.

Num país onde as oposições e os governos discutem as reais dimensões do desemprego, do défice orçamental ou da taxa de inflação e onde as empresas e os sindicatos nunca apresentam o mesmo número para a adesão a determinada greve, seria interessante que se tornasse possível aos Advogados – e a quem quer que seja que pretenda participar na discussão – debaterem a situação actual e o devir da profissão, seja para contrariar, seja até para confirmar aquelas ideias feitas, a partir de uma base tão objectiva quanto possível.

Ora, as ciências sociais dispõem de instrumentos de recolha e tratamento de informação, que permitem, com elevado grau de rigor, alicerçado na utilização de métodos estatísticos comprovados, obter um adequado conhecimento de uma dada realidade profissional, mediante a realização de um Inquérito do tipo do que agora se apresenta.

*

A Ordem dos Advogados realizou no passado dois Inquéritos à profissão, designados em ambos os casos "INQUÉRITO À SITUAÇÃO DOS ADVOGADOS".

O *primeiro* destes Inquéritos foi realizado em 1972 tendo, servido como "material de estudo"; como se refere na apresentação que dele fez o então Bastonário Ângelo d'Almeida Ribeiro, para o I CONGRESSO NACIONAL DOS ADVOGADOS, que teve lugar em Novembro daquele ano.

Os seus objectivos primordiais foram, como então se sintetizou "*em primeiro lugar, traçar um panorama das condições actuais do exercício do advocacia, e, em segundo lugar sondar a opinião dos Advogados relativamente aos problemas de uma eventual reforma do estatuto da profissão".*

O Inquérito de 1972, *"dada a pequena dimensão da população a estudar*" foi dirigido a todos os Advogados e Candidatos inscritos.

A taxa de respostas *"excedeu as expectativas"*, tendo respondido 59% dos Advogados e 50% dos Candidatos à advocacia.

Em números absolutos, 59% dos Advogados correspondia, em 1972, a 1596 Advogados (sendo, portanto o total de 2705) e 50% dos Estagiários (ou Candidatos à advocacia) correspondia a 179 Estagiários (sendo o total de 358).

Este Inquérito, como já se disse, visava a preparação de uma eventual reforma do estatuto da profissão, pelo que não é de estranhar que questões como as relativas à constituição das sociedades de advogados e à reforma do estágio tenham merecido destaque. Mas também a instituição do estatuto de advogado especialista ou a criação da conta-cliente, já eram debatidas naquela época.

Os resultados do Inquérito terão contribuído para a reflexão sobre estes e outros temas, mas foram, decerto, as transformações políticas dos anos 70 que deram o necessário impulso às modificações que, ao nível, essencialmente, do respectivo quadro normativo, a profissão veio a conhecer. De facto, só em Dezembro de 1979, através do Decreto-Lei n.º 513-Q/79, foi estabelecida a primeira regulamentação das Sociedades de Advogados, e só em 1984 foi aprovado o Estatuto da Ordem.

O *segundo* Inquérito, também designado "INQUÉRITO À SITUAÇÃO DOS ADVOGADOS", foi realizado em 1985, durante o mandato do Bastonário António Osório de Castro.

Mais uma vez, a perspectiva da realização de um Congresso dos Advogados (o segundo), esteve na base da decisão de levar a cabo a realização de novo Inquérito.

Como refere o Bastonário Osório de Castro, na apresentação das conclusões do Inquérito, *"as dificuldades das condições de trabalho e do início da profissão, o novo sistema de estágio e as divergências quanto à existência de um exame final, a posição crítica quanto ao actual regime das Sociedades Civis de Advogados, as discrepâncias sobre o eventual estatuto de Advogado especialista e sobre as tabelas de honorários, eis algumas questões para as quais este Inquérito não deixa de conter dados dignos de atenção, até pela diversidade de posições em problemas da maior relevância profissional".*

Este Inquérito representou uma actualização do primeiro Inquérito, envolvendo a actualização do próprio Questionário de 1972 que lhe serviu de base, a qual foi feita pelo Dr. Luís Saragga Leal e pelo Dr. Jorge Sampaio.

O universo de estudo foi constituído apenas pelos Advogados, não abrangendo, portanto, os estagiários, tendo respondido 1982 inquiridos, ou seja uma percentagem de 29,6% dos Advogados inscritos, que eram então cerca de 6.700.

Entre as questões novas formuladas pelo inquérito destaque-se uma parte deste dedicada aos *"Advogados perante a próxima adesão à CEE"*, a qual haveria concretizar-se no ano seguinte. Mas também as matérias do

estatuto de Advogado especialista e do estágio mereceram a atenção dos autores do Inquérito de 1985.

*

Ora, quase 20 anos volvidos sobre este último Inquérito, muito mudou no país, na sociedade e na advocacia, e o retrato da profissão traçado em 1985 (quanto mais o de 1972...) nada tem a ver com a realidade do início do Século XXI.

Neste período, Portugal conheceu as mais profundas alterações económico-sociais, e conheceu-as a um ritmo sem paralelo na nossa história recente.

Neste período, ocorreu a tão propalada "massificação" do ensino superior, tendo a média anual de novos licenciados "produzidos" pelas Faculdades de Direito crescido de forma avassaladora, atingindo em 2001 os 2.400 novos licenciados.

Neste período, assistiu-se simultaneamente a um aumento exponencial do número de Advogados e a um aumento da complexidade das formas de exercício da profissão.

Não obstante este quadro de mudança, quando os actuais órgãos da Ordem iniciaram funções, a informação de carácter objectivo sobre a classe reduzia-se, em boa verdade, à que lhes era dada por uma base de dados registando os advogados inscritos e suspensos; o resto era conhecimento empírico e localizado.

Foi no quadro destas preocupações que nasceu no Conselho Distrital de Lisboa o projecto de realização de um novo Inquérito à Profissão.

Como, em virtude do âmbito de jurisdição deste órgão, tal projecto apenas poderia ser dirigido aos Advogados inscritos pelo Distrito de Lisboa, a ideia foi apresentada ao Bastonário Dr. José Miguel Júdice, que, de imediato, a acolheu e quis como um projecto nacional da Ordem no seu todo.

Assim, no primeiro semestre de 2002, foi contratada a realização do estudo com a equipa de investigadores do Centro de Investigação e Intervenção Social do ISCTE – Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, coordenada pelo Professor Dr. António Caetano, Doutor em Psicologia Social e Organizacional, e docente daquele Instituto e que integrava também os Drs. Margarida Garrido, Rita Reis, Rui Sousa e Helena Miranda.

O trabalho desta equipa foi realizado em estreita colaboração com o Conselho Distrital de Lisboa, sob coordenação do signatário.

Desde o início do projecto definiu-se como objectivo, além da caracterização sócio-demográfica e profissional da classe, a análise das dimensões de natureza psico-social que compõem o que podemos chamar "*identidade*" (tanto individual, como colectiva). Ou seja o Inquérito deveria curar, não apenas da obtenção de um retrato estático da classe, mas também de alcançar uma visão dinâmica capaz de perscrutar as dimensões pessoais relativas à identidade e à realização profissional, às atitudes, opiniões e expectativas dos Advogados e às suas percepções sobre o sistema de justiça e sobre e evolução da profissão, visando, afinal, obter pelo menos um princípio de resposta consistente às perguntas que encabeçam este artigo: *quem são, como trabalham e o que pensam os Advogados portugueses?*

Por esta razão, se chamou ao Inquérito, já não, como no passado, INQUÉRITO À SITUAÇÃO DOS ADVOGADOS, mas antes INQUÉRITO AOS ADVOGADOS PORTUGUESES.

Nesta base, o Questionário a partir do qual o Inquérito iria ser feito, foi estruturado em duas grandes áreas: uma de carácter objectivo e outra de carácter opinativo ou perceptivo.

Na primeira parte do Questionário, com o objectivo de saber *quem são e como trabalham os Advogados portugueses* começou-se por procurar obter informação de natureza sócio-demográfica (idade, antiguidade na profissão, situação geográfica, formação académica, etc.) e relativa às modalidades de exercício da advocacia (advocacia liberal, em sociedade, em regime de partilha de despesas, advocacia de empresa, e as diversas formas combinatórias possíveis).

De seguida, procurou-se conhecer em que condições os inquiridos exercem a actividade – a caracterização dos recursos físicos, humanos e as tecnologias de informação, equipamentos e meios humanos de que os Advogados dispõem. O retrato da *actividade profissional* foi completado com questões relativas ao tipo de tarefas executadas, às formas de gestão do tempo, ao valor e importância das avenças, ao rendimento proveniente do apoio judiciário, ao rendimento geral da actividade; aos ramos do direito, à especialização e actualização profissional, à formação contínua, às bases de dados, às novas tecnologias de formação à distância.

Na segunda parte, foram tratadas dimensões de natureza mais subjectiva, com a preocupação de conhecer melhor *o que pensam os Advogados portugueses* a respeito de um conjunto de questões, tanto de natureza

fundamentalmente psicológica – como o grau de satisfação e a auto-imagem dos Advogados; o seu grau de identificação com os outros Advogados e a realização profissional, a imagem pública percebida – como de natureza mais "ideológica" – os seus valores, atitudes e opiniões relativamente a um conjunto de temas-chave da profissão: a publicidade em advocacia, as formas organizativas da actividade, o contexto socioeconómico e aos valores essenciais do exercício da advocacia, a percepção das dificuldades e expectativas relativas ao início da actividade e a visão dos Advogados sobre o regime de acesso à profissão e ao estágio; o desenvolvimento das competências profissionais, os honorários e o seguro de responsabilidade civil.

Neste âmbito procurou-se também conhecer as opiniões dos Advogados sobre a Ordem e a actuação desta, a Caixa de Previdência dos Advogados e Solicitadores, o conhecimento dos regimes de protecção e a opinião dos Advogados sobre eles; o funcionamento do sistema judicial e da Administração Pública.

O nível de repostas ao Inquérito superou as melhores expectativas dos que, como o signatário tiveram o encargo e a honra de acompanhar a sua realização.

Uma taxa de respostas de 45,7%, ou seja 9.169 respostas válidas num universo de 20.064 Advogados activos (que, de acordo com os critérios estatísticos aplicáveis, significa que os resultados garantem um *nível de confiança de 99%* e um *erro máximo de +/-2%*), ultrapassa tudo o que é habitual em estudos do mesmo género já realizados em Portugal, e repre-

senta, por si só, a primeira conclusão deste Inquérito, e a única que aqui queremos destacar: os Advogados Portugueses querem ser ouvidos.

Concluímos com dois votos:

- que as conclusões do Inquérito possam constituir um ponto de partida para que a profissão seja vista por toda a sociedade, pelos Governos, pelas outras profissões judiciárias, pela comunicação social, pela própria Ordem dos Advogados de uma maneira mais conforme à realidade que o comum dos Advogados sabe que constitui o seu dia-a-dia;
- que a Ordem dos Advogados– quaisquer que sejam as pessoas concretas que a dirijam – dê continuidade a este trabalho de auscultação da classe, designadamente através da instituição, com carácter permanente, de um gabinete de estudos com características de um verdadeiro Observatório da Profissão.

PARTE 1

OS ADVOGADOS PORTUGUESES: IDENTIDADES E DINÂMICAS DE MUDANÇA

António Caetano

Departamento de Psicologia Social e das Organizações
Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa
(ISCTE)

O estudo ([1]) que aqui se apresenta situa-se na intersecção entre as abordagens sociológicas das profissões, no que diz respeito às dimensões da dinâmica colectiva da profissão, e as abordagens da psicologia social no que diz respeito aos aspectos identitários, atitudinais e de satisfação com a profissão de advogado.

As profissões constituem formas de organização social das actividades de trabalho. Algumas línguas, como o inglês, dispõem de palavras distintas para designar o exercício profissional no âmbito da divisão do trabalho: "ocupação" para designar o exercício de qualquer tipo de actividade realizada para ganhar a vida, e "profissão" para referir um tipo especial de ocupação baseada numa educação formal longa ([2]). Nas línguas latinas, aqueles termos remetem para referentes idênticos e não distintos, sendo necessário acrescentar algum qualificativo para esclarecer que se trata de "profissão" ([3]) de tipo intelectual. Com este sentido, os referentes habituais

---

([1]) Agradeço os prestimosos comentários e sugestões que alguns colegas do ISCTE tiveram a amabilidade de fazer a uma versão anterior do texto, em especial, a Susana Tavares, Helena Miranda e Margarida Garrido, assim como a Manuel Villaverde Cabral (ICS) e a Miguel Motta (Conselho Distrital de Lisboa da OA).

([2]) Por diferenciação com as ocupações manuais, "ofícios", artesãos. Recorde-se que no ensino medieval se diferenciavam as *artes mechanicae* das *artes liberarae* (sete) estudadas na universidade (gramática, retórica, dialéctica, aritmética, geometria, astronomia e música), as quais formavam elites intelectuais que dominavam o saber teórico e abstracto.

([3]) Etimologicamente, o termo "profissão" está associado à actividade religiosa, exprimindo originariamente a "profissão de fé", isto é, a "declaração de votos" ou juramento público, por exem-

do termo profissão remetem para os modelos das duas profissões tradicionalmente mais salientes: advogados e médicos. De facto, estas profissões, regulamentadas e qualificadas de *liberais*, têm servido de modelo a qualquer ocupação que desencadeie processos de *profissionalização*, no sentido de ser reconhecida como *profissão* ([4]).

Os advogados terão sido "em Inglaterra (*barristers*) como em França, os primeiros "profissionais", no sentido em que foram os primeiros não-clérigos a verem reconhecida a autorização e o monopólio de exercício, com base na sua formação intelectual específica" ([5]), o que certamente faz com que diversas ocupações se tenham inspirado no seu modelo.

A adesão de outras ocupações ao *profissionalismo* (enquanto ideologia da profissionalização) baseia-se frequentemente na percepção da saliência de algumas características desejáveis associadas às profissões tradicionais, embora estas tenham elas próprias vindo a ser objecto de mudanças relevantes nas últimas décadas. Actualmente, existem dezenas de ocupações oficialmente reconhecidas como profissões ([6]). Antes de se apresentar a análise empírica à situação actual dos advogados portugueses, enquanto membros de uma profissão, importa explicitar conceptualmente

---

plo, dos monges, remontando as suas primeiras utilizações (em latim, *professio*, *pofessionis*) ao século XII. Alguns autores situam no século XVI as primeiras utilizações do termo "profissão" aplicável a três grupos profissionais definidos na fórmula "deus, lei e medicina" (Dubar e Tripier, 1998, p. 9-10).

([4]) Embora em português a palavra "profissão" se utilize habitualmente para designar qualquer ocupação de trabalho, e mesmo a própria função ou o emprego, no presente estudo utilizar-se-á o termo na acepção mais restrita associada às profissões regulamentadas. Mais à frente, apresentar-se-á uma definição operacional mais específica.

([5]) Dubar e Tripier (1998), p. 75.

([6]) Sobre esta questão importa consultar: Freire (2004). Para consultar estudos sobre profissões específicas no nosso país veja-se, por exemplo, Rodrigues (1999).

o padrão comum emergente da dinâmica das profissões no quadro da divisão do trabalho e apresentar resumidamente as principais perspectivas teóricas sobre esta temática.

ABORDAGENS MACROSSOCIAIS DAS PROFISSÕES

Desde que começaram a ser objecto de estudo no âmbito da sociologia, há cerca de cem anos, as profissões têm sido analisadas segundo abordagens teóricas e metodológicas baseadas nas grandes correntes do pensamento sociológico ([7]). Essas correntes de pensamento têm gerado múltiplas abordagens que procuram explicar a formação, o desenvolvimento e as transformações, ou a eventual extinção, dos grupos profissionais no quadro da dinâmica e evolução da própria sociedade. Nesse sentido, a análise das profissões tem beneficiado da contribuição de várias abordagens. De entre estas destacam-se as abordagens *funcionalistas*, que salientam as características e as funções das profissões, as abordagens do *interaccionismo social*, que realçam a interacção com o Estado e a identificação com a profissão, as abordagens focalizadas nas dinâmicas do *poder*, que tornaram salientes os processos de controlo do mercado pelas profissões, e, mais recentemente, as *teorias sistémicas*, que identificam a interdependência das profissões e dos respectivos processos de jurisdição da actividade profissional.

([7]) Cf. Dubar e Tripier (1998), Rodrigues (1997, 2004).

Mais do que desenvolver as múltiplas orientações que têm emergido na história da disciplina, aqui faremos somente uma breve apresentação das principais abordagens das profissões ([8]). Com o objectivo de facilitar a compreensão da análise empírica da situação em que os advogados portugueses exercem a sua actividade profissional, faz-se seguidamente uma revisão de literatura dessas perspectivas.

ORDEM SOCIAL E SERVIÇO À COMUNIDADE

A *abordagem funcionalista* preocupou-se principalmente em analisar a contribuição das profissões para o equilíbrio da *ordem social*. A satisfação de necessidades fundamentais da vida social, como a saúde e a justiça, é de tal modo relevante que as duas disciplinas que lhes estão associadas foram as primeiras a libertarem-se, na Idade Média, da tutela teológica, com a criação de universidades seculares no século XIV. Esta "libertação" lançou as bases para a formação das duas profissões independentes que vieram a servir de modelo à constituição moderna das outras profissões: as profissões jurídicas e médicas.

O primeiro estudo sistemático ([9]) sobre as profissões foi realizado em Inglaterra e procurou salientar algumas das características fundamentais

---

([8]) Essas abordagens são aqui sumarizadas em função do objectivo deste estudo. Para um aprofundamento da evolução histórica do pensamento sobre as profissões, importa consultar, entre outros: Abbott (1988), Freidson (1994), Johnson (1972), Karpik (1995), Larson (1977), Lucas e Dubar (1994), McDonald (1995), Sainsaulieu (1985).

([9]) Realizado por Carr-Saunders e Wilson (1933). Segundo Cogan (1953), o esforço de identificação de traços distintivos das profissões iniciou-se com Flexner, em 1915.

definidoras de uma profissão: longa formação teórica numa disciplina, que constitui a base de técnicas intelectuais utilizadas para prestar serviços vitais à comunidade.

Focalizando-se nas profissões regulamentadas (e.g., advogados, médicos e engenheiros), Parsons ([10]) procura identificar as características supostamente distintivas das profissões estabelecidas, enquanto tipo ideal. Na sua perspectiva, as profissões constituíam uma expressão típica do sistema social liberal moderno que se revelava em atributos como: (*a*) o *profissionalismo*, em que o profissional, com base no conhecimento científico, procura aplicar o máximo de racionalidade ao serviço que presta ao cliente; (*b*) *a autoridade profissional*, baseada em competências técnicas adquiridas durante uma longa formação académica e restringida à área dessa formação; e (*c*) *orientação para a colectividade,* que se traduziria na actividade desprendida e sem interesse pessoal, focalizada essencialmente na satisfação de necessidades vitais do sistema social, como, por exemplo, a saúde e a justiça.

Na perspectiva funcionalista, as profissões ocupariam uma posição intersticial na estrutura social, situando-se entre os indivíduos e o Estado ([11]) e poderiam ser vistas como "mecanismos de controlo social" que contribuiriam fortemente para a ordem social. Segundo Parsons, "ao realizar essa função mediadora, o aspecto mais importante a notar é a posição independente e responsável da profissão. Essa posição independente repousa na institucionalização da sua própria tradição, no equilíbrio de

---

([10]) Parsons, (1939).

([11]) Cf. Durkheim, (1960,1967). (Note-se, contudo, que Durkheim se focaliza nos grupos ocupacionais em geral); Parsons, (1939).

interesses, na integração com outras estruturas da sociedade que são relativamente independentes, nomeadamente, as universidades através das faculdades de direito" ([12]). Assim, "acima de tudo, um membro da profissão situa-se entre dois aspectos principais da nossa estrutura social; no caso da lei, entre a autoridade pública e suas normas e o indivíduo ou grupo privado cuja conduta ou intenções pode, ou não, estar de acordo com a lei" ([13]).

Na medida em que as profissões desempenham funções tão importantes para a sociedade, é fundamental garantir uma actividade profissional responsável, de acordo com normas deontológicas cujo cumprimento é assegurado pelos pares, organizados em associações ([14]).

Em nome da sua contribuição essencial para o bom funcionamento do sistema social, a profissão adquire o monopólio do exercício de actividade na sua área de especialização, assim como autonomia para exercer a actividade e legitimidade para se auto-regular.

Muitas ocupações têm procurado transformar-se em profissões à imagem das profissões liberais "clássicas" (medicina e advocacia). O esforço de uma ocupação para, imitando modelos anteriores e preenchendo determinados requisitos, se fazer aceitar como profissão (por ex., enfermeiros, contabilistas, farmacêuticos) foi designado por "profissionalização", o qual tem, geralmente, um sentido unidireccional ([15]) (de ocupação passar a profissão). Esse processo de "profissionalização" traduz-se num aumento da

---

([12]) Parsons (1952), p. 279.
([13]) Idem, p. 381.
([14]) Cf. Merton (1982); Parsons (1939).
([15]) Embora alguns autores tenham sugerido a emergência de processos de "desprofissionalização" (e.g., Haug, 1973).

"especialização e transferibilidade de competências, na proliferação de padrões de trabalho objectivos, de autorização de licença, ou certificação, e no crescimento das ocupações de serviços" ([16]).

Wilensky ([17]) procurou identificar uma sequência típica da profissionalização, isto é, do processo através do qual uma ocupação pode passar a ser considerada como profissão.

Essa sequência típica implica que a ocupação (*a*) seja exercida a tempo inteiro, com regras explícitas de actividade, (*b*) se baseie numa formação em escolas especializadas (principalmente, universidades), (*c*) possua associação profissional, (*d*) alcance uma protecção legal do monopólio da actividade (licença e certificação), e (*e*) possua um código de ética que se aplica a todos os seus membros (direitos e deveres). Assim, há ocupações que, por não cumprirem estes critérios, não chegam a ser consideradas "profissões".

Esta caracterização de tipo ideal ([18]) das profissões corresponde, no essencial, à retórica de auto-apresentação das próprias profissões, as quais afirmam possuir competências complexas, adequadamente aprendidas numa formação longa, que põem ao serviço da sociedade para satisfazer algumas das suas necessidades vitais, sendo, por conseguinte, merecedoras

---

([16]) Wilensky (1964), p. 137.

([17]) Wilensky (1964).

([18]) Naturalmente, enquanto *tipo ideal* não corresponde totalmente a nenhuma profissão concreta, uma vez que qualquer profissão emergiu a partir de um percurso próprio e em contextos históricos específicos. Mesmo entre as profissões clássicas (advocacia e medicina) existem diferenças substanciais (basta recordar que os médicos conseguiram fechar totalmente o mercado, pelo menos até agora). De igual modo, as mesmas profissões em diferentes países tiveram percursos diferentes, como sucedeu, por exemplo, com os advogados em França, na Inglaterra, nos EUA e na Alemanha. Há, contudo, determinados aspectos nucleares no seu "projecto profissional" que são idênticos, e é desses que os autores pretendem dar conta.

de alguns privilégios (recusados a outras ocupações) tais como, a auto--regulação ([19]) e o monopólio do exercício profissional na respectiva área de actividade.

A ideologia do serviço desinteressado à comunidade, da autoridade decorrente dos conhecimentos esotéricos e das competências técnicas foi determinante na fase de constituição do modelo moderno das profissões liberais nos séculos XVIII e XIX. De facto, para legitimar a cedência de privilégios por parte do Estado, o exercício de autoridade profissional independente e o alcance de prestígio social junto da clientela, as profissões tradicionais têm insistido fortemente na ideia de *serviço à sociedade* ([20]), traduzido na resolução de problemas sociais vitais.

Associada à ideia de *serviço* prestado à sociedade, desenvolveu-se outra característica importante da ideologia das profissões, que é a *disponibilidade pessoal* do profissional na relação com os clientes, a qual o diferencia dos burocratas. Essa disponibilidade pessoal levaria o profissional a colocar o bem estar geral, e do cliente, à frente dos seus próprios interesses ([21]) (nomeadamente, no que diz respeito às recompensas e às horas de trabalho investidas na prestação do serviço), o que exprime o carácter liberal da profissão e a liberdade com que esta seria exercida. Neste sentido, a disponibilidade pessoal é o reverso da liberdade do profissional liberal ([22]).

([19]) Por exemplo, às "ocupações manuais" é interdita a auto-regulação e permitida somente a sindicalização (voluntária). Observe-se, contudo, que, por exemplo, a medicina tem conseguido beneficiar dos dois sistemas: à auto-regulação e ao monopólio (Ordem) acrescentou a sindicalização.

([20]) Contudo, o carácter retórico desta ideia de *serviço desinteressado à sociedade* fica evidente, por exemplo, no facto de os profissionais evitarem instalar-se em zonas rurais, interiores ou degradadas, onde, eventualmente, aquele *serviço* seria efectivamente necessário.

([21]) Cf. Martín-Moreno e Miguel (1982).

([22]) Cf. Sandefur (2001).

De acordo com esta ideologia ([23]), no modelo tradicional das profissões não tem sentido que os profissionais façam publicidade aos seus serviços, pois não actuariam no mercado capitalista mas sim no cumprimento de uma missão que receberam da sociedade e para a qual teriam sentido vocação. A vocação individual, enquanto identificação voluntária com o projecto do grupo social, levaria à escolha de uma carreira profissional a qual, por sua vez, é fundamental para a construção da identidade social e pessoal dos membros da profissão.

A DIVISÃO *MORAL* DO TRABALHO

A abordagem *interaccionista* privilegia a análise dos processos e das interacções associados à carreira dos membros de uma determinada profissão. A actividade profissional é analisada como um processo objectivo de interacção com os outros (colegas, clientes, etc.) e como um processo subjectivamente significativo, na medida em que o indivíduo aceita a "identificação com a ocupação como fazendo parte da definição de si próprio ([24])", isto é, da sua auto-concepção. A dinâmica de um grupo profissional depende fundamentalmente das trajectórias de carreira dos seus membros, os quais desenvolvem múltiplas interacções, entre si e com a envolvente, e se auto-organizam (em associações) para defender o seu

([23]) O termo *ideologia* pode ser utilizado com diferentes conotações. Aqui, por *ideologia* entende-se um sistema de crenças, opiniões e atitudes relativamente coerentes e rígidas suportadas por um grupo social.

([24]) Hugues (1954), p. 158.

domínio, para se protegerem da concorrência e para influenciarem o poder político-legislativo.

Mais do que descrever os atributos de uma profissão, interessa analisar as circunstâncias em que os membros de uma ocupação conseguem fazer-se reconhecer como uma profissão. Uma profissão é uma ocupação que conseguiu alcançar uma posição especial no quadro da divisão *moral* do trabalho e mostrar que o trabalho que faz corresponde a uma preocupação pública geral ([25]). A divisão *moral* do trabalho exprime o facto de a sociedade valorizar mais algumas actividades do que outras, dando origem a uma hierarquização das ocupações.

Em diferentes contextos históricos, e por oposição aos saberes profanos, a sociedade diferencia e valoriza os saberes "sagrados", os quais lidam com os conhecimentos culpáveis, perigosos ou embaraçosos, associados, por exemplo, ao crime, à sexualidade, à doença, ao nascimento ou à morte. Os profissionais que lidam com esses conhecimentos culpáveis, devem manter segredo (profissional). Em troca por assumirem essa função importante para a sociedade, esta reconhece que as profissões que lidam com tais conhecimentos têm direito a certas vantagens, materiais ou simbólicas, como sucedeu com as profissões prototípicas do modelo profissional moderno: os médicos e os advogados.

Essa posição na divisão *moral* do trabalho é obtida através de dois mecanismos no processo de interacção com o estado: a *licença* e o *mandato*. A *licença* é a autorização "para realizar certas actividades que outros não podem fazer, em troca de dinheiro, de bens ou de serviços" ([26]). Habi-

---

([25]) Hugues (1955), p. 117.
([26]) Hugues (1958), p. 78.

tualmente, a licença baseia-se num grau académico (por exemplo, diploma de licenciatura) e, eventualmente, em provas específicas (exames) realizadas ou acreditadas pela associação profissional.

O *mandato* exprime a capacidade para definir "o que deve ser o comportamento adequado dos outros relativamente aos domínios relacionados com o seu trabalho" ([27]). Ou seja, o *mandato* (ou missão) exprime os direitos e deveres do profissional relativamente aos clientes e aos colegas, e é corporizado num código deontológico da profissão.

Deste modo, uma ocupação que obtém uma autorização específica para actuar num determinado domínio de actividade procura delimitar o seu território, proteger-se da concorrência e valorizar o seu trabalho ([28]). Contudo, na medida em que foram obtidos em processos de interacção social, no quadro da divisão do trabalho, a licença e o mandato de uma profissão são frequentemente objecto de conflito entre grupos profissionais que procuram proteger, alargar ou invadir os domínios em que trabalham ou pretendem trabalhar.

Um processo importante na dinâmica das profissões resulta do conflito de interesses dentro da própria profissão, entre segmentos específicos ou subgrupos que desenvolvem identidades profissionais distintas ([29]), por exemplo, pressionando para o reconhecimento e valorização de especializações ([30]). Assim, mais do que corresponder a uma única identidade colectiva (supraordenada), uma profissão constitui um conglomerado de maior

---

([27]) Idem.
([28]) Dubar e Tripier (1998).
([29]) Bucher e Strauss (1961).
([30]) Isso tem sido muito evidente, por exemplo, na medicina, onde que actualmente existem dezenas de especializações, a maioria das quais criadas somente no século XX.

ou menor número de segmentos dos seus membros que desenvolvem (e promovem) identidades diferenciadas. A identidade supraordenada, comum à generalidade dos membros da profissão, é mobilizada sobretudo quando se procura a protecção do Estado para ganhar vantagens nos conflitos com outras profissões ou ocupações que invadem o seu território.

Neste sentido, o domínio de uma profissão não tem fronteiras fixas e vai sendo dinamicamente redefinido e renegociado de acordo com os contextos do seu exercício. De facto, uma profissão, mais do que ser uma entidade estruturada, aproxima-se de um movimento social dinamizado pelas carreiras profissionais dos seus membros, pelos interesses dos segmentos que partilham determinadas concepções do seu trabalho e desenvolvem identidades profissionais comuns (mas por vezes heterogéneas) e pelas investidas externas de outras ocupações e instituições, assim como, naturalmente, pela acção do poder político.

O PODER E O MERCADO PROTEGIDO

As abordagens do *poder* focalizam-se nas dimensões sócio-económica e política dos processos de profissionalização das ocupações ([31]). Inspiram-se, em grande parte, nas teses marxistas e, sobretudo, (neo)weberianas relativas à racionalização no trabalho e nas organizações, no sentido em que os meios e os fins são racionalmente escolhidos (pelos indivíduos, gru-

([31]) Cf. Freidson (1986), Jonhson (1972) e Larson (1977).

pos ou organizações) tendo em vista um nível elevado de eficiência na utilização de recursos ([32]).

As profissões são perspectivadas como actores colectivos do mundo económico que procuram fechar um mercado de trabalho e estabelecer um monopólio ou um mercado protegido para a sua actividade ([33]) com base no conhecimento formal ([34]) especializado devidamente credenciado.

As fontes de poder que legitimam a auto-regulação e o controlo do mercado residem no facto de os profissionais terem conhecimentos formais, possuírem competências técnicas específicas que lhes permitem trabalhar autonomamente, sem hierarquia, e no facto de o seu saber ter sido credenciado pela universidade e validado pelo Estado. Com base nestas fontes de poder, as profissões (organizadas em instituições/associações) desenvolvem o seu "projecto de mercado". Fazem-no através da criação de sistemas de justificações, legitimadoras da sua área de competências e do seu território, e através de iniciativas colectivas junto das instâncias de decisão e legislação relevantes do Estado, com vista a garantir um mercado profissional protegido para os seus serviços. O fechamento do mercado traduz-se não só na monopolização do serviço em causa mas também no controlo da entrada na profissão.

([32]) Cf. Weber (2001).

([33]) Alguns autores apontam o *monopólio* como um dos objectivos centrais do projecto profissional (e.g., Larson, 1977), outros salientam o esforço por conseguirem um *mercado protegido* (e.g., Freidson, 1986). Haverá profissões que em determinadas épocas e contextos podem assegurar o monopólio da actividade, contudo, o alcance de um mercado protegido já é um objectivo atractivo para os interesses de muitas profissões. Não tendo como objectivo esboçar aqui a história das micro-distintividades entre autores que contribuíram para o estudo das profissões, quando utilizamos o termo monopólio será no sentido de *tentativa* de monopólio ou de protecção de mercado.

([34]) Como assinala Freidson (1986, p. 4) o conhecimento formal, por definição, não se confunde com o conhecimento comum, sendo, na realidade, um conhecimento das elites.

Assim, as designadas profissões liberais são ocupações cujos membros têm uma formação elevada, universitária, que se organizam em instituições especiais para influenciar o comportamento e o empenhamento profissional dos seus membros ([35]) e que beneficiam de protecção das leis estatais na sua relação com o mercado.

As universidades desempenham um papel importante na dinâmica das profissões, na medida em que estabelecem a ligação entre o conhecimento formal, nas respectivas disciplinas científicas, e o mercado profissional, ao formarem e credenciarem os futuros membros da profissão, sendo rotineiramente excluídos os que não obtiverem a qualificação. Quando as profissões não conseguem estender o seu controlo às universidades, directa ou indirectamente (e.g., através do Estado), procuram intensificar o controlo sobre a entrada na profissão. Para isso, criam, por exemplo, sistemas complementares de credenciação, como, estágios e exames. Importa, pois, salientar que não é a detenção de conhecimento formal, mesmo que seja muito especializado ou esotérico (isto é, codificado e de difícil compreensão para os clientes), por si só que dá poder à profissão, mas sim a exclusividade do conhecimento que lhe é atribuída (e/ou que ela conquista), ou seja, a exclusividade para, através dos seus corpos (associações, ordens), organizar, avaliar e controlar esse conhecimento utilizado na actividade profissional dos seus membros ([36]).

Assim, o fechamento do mercado tem uma expressão económica significativa, no controlo da concorrência na prestação dos serviços, e uma

---

([35]) Freidson (1986), p. 26.
([36]) Freidson (1994), p. 66.

expressão sócio-simbólica, uma vez que limita as possibilidades de mobilidade social, ao restringir o acesso somente a quem tiver sido credenciado, restrição essa que, por sua vez, contribui para reforçar o estatuto daqueles que já fazem parte da profissão.

Contudo, a delimitação do mercado das competências específicas de uma profissão é frequentemente posta em causa no quadro das relações inter-profissionais e no contexto mais vasto da divisão do trabalho, na medida em que múltiplos grupos ocupacionais procuram alargar as suas fronteiras a competências que têm estado sob o controlo de outras profissões, como sucede, por exemplo, entre os engenheiros e os arquitectos, ou entre os contabilistas, os revisores oficiais de contas e os advogados, etc. A própria divisão do trabalho numa sociedade é uma organização social dinâmica cujas variações decorrem do poder dos diversos actores envolvidos nas respectivas ocupações para, na arena política, obterem o apoio legislativo, e do público, para a sua causa, sempre ideologicamente apresentada como a mais benéfica para a sociedade, porque supostamente a põe a salvo de charlatães e incompetentes no seu domínio de actividade ([37]). Cada profissão procura activamente fixar "baias" no mercado, de modo a manter uma área em que exista raridade económica para preservar ou melhorar a posição do grupo profissional.

Neste sentido, pode definir-se operacionalmente uma profissão como sendo uma ocupação que "afirma que detém competências esotéricas especiais, que se preocupa com a qualidade do seu trabalho, o qual beneficia a sociedade, e que consegue obter o direito exclusivo para realizar

([37]) Freidson (1994), p. 56.

um tipo de actividade específica, para controlar a formação e o acesso à profissão, e para determinar e avaliar o modo como o trabalho é realizado" ([38]).

ÁREA DE JURISDIÇÃO

A abordagem *sistémica* procura analisar a evolução das profissões tendo em consideração as suas interrelações e o modo como controlam os seus respectivos sistemas de conhecimento e de competências ([39]). Focaliza-se na jurisdição da profissão, isto é, na relação entre a profissão e o seu trabalho, nas condições de exercício legítimo e exclusivo de uma determinada actividade. Esta abordagem salienta a interdependência das diversas profissões na sociedade, as quais se inserem no sistema da divisão do trabalho, o tipo de trabalho próprio das profissões, as condições em que o realizam, a jurisdição das áreas de actividade e a competição entre elas ([40]).

Uma profissão é um grupo ocupacional que possui algum tipo de competências especiais (conhecimento abstracto) e cuja actividade consiste em prestar serviços para resolver problemas humanos ([41]). Essa actividade tem características objectivas (tecnológicas, naturais, organizacionais, etc.) e características subjectivas. A prática profissional envolve três

---

([38]) Freidson (1994), p. 62.

([39]) Esta abordagem foi inicialmente desenvolvida por Abbott (1988, p. 8).

([40]) Embora estes aspectos sejam distintivos desta abordagem, ela recupera alguns dos principais constructos teóricos desenvolvidos nas perspectivas anteriores.

([41]) Abbott (1988), p. 33.

modalidades subjectivas que distinguem o trabalho das profissões do trabalho estandardizado: diagnóstico, inferência e tratamento ([42]).

O *diagnóstico* é o processo através do qual o profissional recolhe e classifica a informação relativa ao problema que o cliente lhe apresenta, utilizando o sistema de conhecimento específico da sua profissão. O sistema de classificação dos problemas constitui o mapa de jurisdição da própria profissão, sendo, habitualmente, um sistema complexo na medida em que não está organizado segundo uma estrutura hierárquica lógica, por exemplo, do mais geral para o mais específico, mas sim segundo uma estrutura hierárquica probabilística, do mais comum para o mais esotérico, com múltiplos encadeamentos possíveis. Se o sistema de classificação ([43]) tivesse uma estrutura lógica, seria possível ter listas de questões sequenciais a colocar perante o problema, e fazer a sua classificação directa, de um modo estandardizado, o que dispensaria o recurso a um especialista profissional.

O *tratamento* corresponde às vias de resolução do problema propostas aos clientes. Se estes não as aceitarem como as mais eficazes ou as que mais lhes convêm, a profissão arrisca-se a perdê-los para a concorrência interprofissional que ofereça maior flexibilidade ou condições mais favoráveis do ponto de vista do cliente (por exemplo, em termos de custos ou

---

([42]) Apesar destas modalidades decorrerem da metáfora médica, são facilmente identificadas nas outras profissões. Note-se que no trabalho estandardizado, ao diagnóstico segue-se a *mera* procura de opções numa lista de soluções.

([43]) Relativamente a alguns problemas, o próprio sistema de classificação pode mudar, sendo possível classificá-los em mais do que um sistema, o que constitui uma oportunidade para a competição entre profissões e respectivas jurisdições (por exemplo, entre médicos e farmacêuticos, entre médicos e gestores dos hospitais).

de reversibilidade da acção). Apenas uma profissão que actue em situação de monopólio completo pode forçar o cliente a aceitar o tratamento que determina.

A *inferência* consiste no processo que permite relacionar o diagnóstico com o tratamento, com recurso ao sistema de conhecimentos da profissão. A inferência pode realizar-se por exclusão ou por construção, estabelecendo cadeias lógicas que permitem analisar tecnicamente o problema e elucidá-lo de acordo com o sistema cognitivo da profissão, relacionando assim o conhecimento abstracto e formal com as situações concretas com que se depara o profissional na sua actividade prática.

A inferência constitui o domínio por excelência do profissional, apenas realizável com recurso ao sistema de conhecimentos da profissão, não sendo delegável, ao contrário do que pode suceder com o diagnóstico e com o tratamento. Assim, o grau em que a inferência predomina, desempenha um papel fundamental na definição e manutenção, ou não, da jurisdição da profissão sobre uma determinada área de actividade. De facto, "muito pouca inferência constitui uma parte do fenómeno mais largo da rotinização" ([44]) que poderá ser realizada por subordinados ou por outras ocupações, diminuindo assim a área de jurisdição. Mas excessiva inferência, no sentido em que "quase todos os casos necessitam de inferência formal" ([45]) pode dificultar a sua legitimidade, uma vez que dificilmente será capaz de mostrar como é que ela é necessária em casos nitidamente sim-

---

([44]) Abbott (1988), p. 51.
([45]) Idem.

ples, aumentando assim a sua vulnerabilidade jurisdicional na competição com outras profissões.

Um aliado fundamental para garantir a jurisdição da profissão é o poder e o prestígio do conhecimento académico na sua área, pois este "legitima o trabalho profissional clarificando as suas fundamentações e ligando-o aos principais valores culturais, os quais, nas profissões modernas, têm sido os valores de racionalidade, lógica e ciência. Os profissionais académicos demonstram o rigor, a clareza, e o carácter logicamente científico do trabalho profissional, legitimando assim esse trabalho no contexto de valores mais amplos" ([46]).

O esforço para obter, e manter, a jurisdição desenvolve-se geralmente em três arenas: a legal, a da opinião pública, e a do local de trabalho. Na arena *legal*, a profissão procura garantir ou reforçar junto dos órgãos do estado o direito de controlo formal do trabalho e a proibição de exercício por parte de outros grupos ocupacionais. Na arena *pública*, as profissões procuram convencer os potenciais clientes de que apenas elas detêm competências e responsabilidades para actuar na respectiva área de actividade. Mais do que demonstrar que isso é verdade, é fundamental persuadir o público de que a jurisdição deve estar nas mãos da profissão. A actuação nesta arena é essencial para se ganharem disputas jurisdicionais com outras profissões, uma vez que estão a disputar-se clientes, os quais

---

([46]) Abbott (1988, p. 54). Esta relevância do conhecimento académico para uma profissão, torna-o, por sua vez, num alvo de ataques jurisdicionais (directos ou indirectos) de outros grupos profissionais que procuram "legitimar-se" em algumas disciplinas ou subdisciplinas leccionadas (ou a leccionar) na universidade. Veja-se, por exemplo, em Portugal, o papel divergente (face à profissão tradicional) de novas disciplinas, ou mesmo cursos, em engenharia, economia, etc.

podem, eles próprios, resistir à jurisdição formal. No *local de trabalho* (naturalmente em organizações mais ou menos complexas), a afirmação da jurisdição tem geralmente um carácter mais informal e requer uma atenção constante à organização interna do trabalho e às responsabilidades assumidas pelos membros de diversas ocupações. A questão básica geralmente incide sobre quem tem qualificações para controlar ou chefiar quem ou que tarefas pode realizar.

A organização social da profissão afecta também a sua actuação jurisdicional ([47]). Essa organização interna compreende três elementos: os grupos e subgrupos que emergem no seio da profissão (segundo estratificações socioprofissionais de diverso tipo), os controlos (escolas, exames de entrada, licenças e códigos de ética) e os locais de trabalho, que vão desde o trabalho isolado, independente, a organizações de profissionais (advogados, arquitectos, etc.) ou a organizações mais complexas como empresas, hospitais e outras instituições. Para uma profissão já instituída, a sua capacidade de organização social interna é importante não só para desenvolver estrategicamente o seu "projecto profissional" mas também para resistir aos ataques externos de que inevitavelmente será alvo por parte de outros grupos, na medida em que essa organização poderá aumentar ([48]) a sua capacidade para manter ou alargar a sua jurisdição, quer nas arenas legal

---

([47]) Abbott (1988), p. 79-85.

([48]) Note-se, todavia, que em certos casos, sobretudo de profissões emergentes, uma fraca organização social pode dar-lhes mais flexibilidade nos locais de trabalho, alargando a sua área de actuação, como tem sido o caso dos "informáticos" que, de uma jurisdição técnica muito específica, "invadiram" o planeamento, o controlo de gestão, etc.

e pública quer nos locais de trabalho (neste caso, sobretudo em organizações complexas) ([49]).

Para além da dinâmica interprofissional, e de outros factores externos (como o desenvolvimento científico e tecnológico, a evolução do mercado e do comportamento dos clientes), uma profissão, à medida que se institui e desenvolve, está também sujeita a uma dinâmica interna resultante de diferenças entre grupos de membros da profissão. Essas diferenças dizem respeito, sobretudo, ao estatuto, aos clientes, às formas organizativas e às carreiras dos seus membros.

No interior de qualquer profissão estabelecida constata-se um processo regressivo, em que o grupo dos profissionais que mais corresponde ao exercício puro do sistema de conhecimento da profissão ocupa um estatuto intraprofissional mais elevado, como sucede com os académicos e consultores, do que os membros que lidam directamente com os clientes, os quais têm frequentemente de atender à situação concreta destes e aos seus interesses, o que requer algum tipo de compromisso na aplicação do conhecimento da profissão.

Por sua vez, o tipo de clientes com que os profissionais trabalham gera diferenças muito significativas entre grupos na profissão, quer pela posição sócio-económica dos clientes quer pela qualidade individual ou institucional dos clientes. Também as formas organizativas adoptadas pelos profissionais introduzem diferenças relevantes entre grupos, em diversas dimensões, como, por exemplo, o exercício individual, a associação em fir-

---

([49]) Vejam-se os casos dos médicos e enfermeiros nos hospitais, quer entre si, quer face aos gestores.

mas, pequenas, médias ou grandes, o exercício assalariado em organizações de profissionais ou outras com múltiplas ocupações.

A carreira constitui igualmente um factor de diferenciação intraprofissional e está em parte ligada ao tipo de clientela e às formas organizativas do exercício de actividade. Enquanto a delimitação jurisdicional, com os requisitos que a acompanham em termos de formação, controlo de entrada, etc., contribui fortemente para o desenvolvimento da identificação com a profissão, as forças de diferenciação interna (associadas, por exemplo, ao estrato social dos clientes) funcionam como moderadoras dessa identificação e afectam o equilíbrio do sistema, podendo interagir com os factores externos nos processos de mudança que caracterizam a evolução das profissões.

Resumindo, uma profissão insere-se no sistema de divisão do trabalho e a sua dinâmica desenvolve-se no quadro de interdependências sistémicas quer externas quer internas à própria profissão, focalizando-se na área jurisdicional que reclama exclusiva do seu sistema cognitivo e pela qual compete no mercado dos serviços.

PARA UMA INTEGRAÇÃO DAS ABORDAGENS MACROSSOCIAIS: OS PROCESSOS DE CONTROLO

Embora os paradigmas subjacentes a estas abordagens sejam substancialmente diferentes, constata-se que, no que diz respeito à análise das profissões, as suas contribuições têm sido mais complementares do que

propriamente mutuamente exclusivas, pois cada uma tem feito salientar diferentes aspectos da dinâmica das profissões mais do que elaborar teorias gerais sobre este segmento da organização do trabalho na sociedade.

Assim, dispomos actualmente de uma matriz conceptual que, embora pontualmente vinculada a abordagens formalmente diferentes ([50]), permite analisar alguns dos aspectos e processos que emergem na dinâmica das profissões nos contextos sócio-económicos e políticos em que estas operam.

Numa análise supraordenada, podemos considerar que os diversos aspectos que sobressaem da revisão de literatura dizem respeito a dois processos macrossociais de controlo que marcam a dinâmica das profissões: a *regulação* e o *mercado*.

De facto, embora salientando facetas distintas, as diversas perspectivas consideram que o poder de jurisdição da profissão sobre a área de conhecimento que suporta a sua actividade é um elemento nuclear que condiciona a profissionalização da ocupação e o seu projecto ([51]) no âmbito da construção social da divisão do trabalho. Cada profissão constrói e desenvolve as justificações, os modos e os meios para assegurar essa *auto-regulação* ([52]).

Associado a esse pilar da profissionalização emerge o esforço por garantir que os membros da profissão possam ganhar a vida através da sua actividade, de preferência numa situação sócio-económica confortável,

---

([50]) Abbott (1988), p. 19.
([51]) Larson (1977).
([52]) Freidson (1994).

correspondente ao "nível elevado das suas competências cognitivas", para o que é fundamental ter o controlo do mercado de trabalho. Freidson ([53]) diferencia três tipos teóricos de mercado de trabalho conforme os agentes que o controlam: (*a*) um mercado de trabalho completamente livre, controlado pelos consumidores, que contratariam quem entendessem, (*b*) um mercado de trabalho controlado pela autoridade legal ou burocrática, que recruta, selecciona e atribui funções aos trabalhadores segundo os critérios que definir, e (*c*) um mercado de trabalho controlado pelas próprias ocupações que estabelecem parâmetros exclusivos para admissão no grupo ([54]).

O controlo do trabalho (auto-regulação) e o controlo do mercado de trabalho constituem, pois, dois processos fundamentais a ter em consideração na análise de uma profissão específica. Ambos os tipos de controlo dependem, por sua vez, da relação com o estado, da influência que conseguem ter nele, e da aceitação pública, por parte dos consumidores ([55]), dos seus respectivos sistemas de justificações.

([53]) Freidson (1994).

([54]) Este controlo é negociado (e frequentemente renegociado) pelas profissões entre si, com algum suporte do estado, e sem qualquer intervenção dos consumidores.

([55]) As jurisdições negociadas entre as profissões não são necessariamente vistas como positivas por parte dos consumidores, os quais, por vezes decidem (não só por razões de custo) escolher outros fornecedores do serviço, ainda que não autorizados, resistindo assim à tentativa de monopólio. Veja-se, por exemplo, o recurso às chamadas medicinas alternativas (nomeadamente, por consumidores cognitivamente diferenciados e não necessariamente "ingénuos"). A capacidade persuasiva da profissão relativamente ao sistema de justificações da sua jurisdição é, pois, importante para o controlo do mercado.

ABORDAGEM PSICOSSOCIAL: PROCESSOS IDENTITÁRIOS E IDENTIFICAÇÃO

A par dos processos de controlo referidos (mercado e regulação), a identidade de um grupo ocupacional constitui um dos factores mais críticos da sua institucionalização e da sua existência enquanto profissão. De facto, a análise do significado simbólico e subjectivo da actividade profissional, da imagem e identidade colectiva do grupo profissional (ou dos subgrupos) e da auto-definição dos seus membros, afigura-se importante para se poder compreender e explicar a dinâmica de uma determinada profissão.

Embora esta área tenha sido relativamente descurada ([56]) nas abordagens macro anteriormente resumidas, ela tem sido largamente estudada nas abordagens da psicologia social e organizacional focalizadas na análise dos processos identitários ao nível dos grupos e dos indivíduos. Assim, as teorias desenvolvidas nessas abordagens revelam-se inteiramente pertinentes para se analisarem os factores psicossociais que operam na dinâmica de uma profissão, neste caso concreto, da advocacia em Portugal. Ainda a um nível microssocial ([57]), importa também analisar a realização pessoal e profissional dos membros da profissão, em termos motivacionais e de satisfação com a sua actividade e projecto de carreira, e a sua relação

---

([56]) Com a excepção reconhecida das abordagens interaccionistas, que chamaram a atenção para estes fenómenos (e.g., Hugues, 1958).

([57]) Em alternativa às abordagens tradicionais, é hoje evidente que a análise das profissões requer que se utilizem diversos níveis de análise. Neste estudo, ter-se-á em consideração níveis de análise macro e microssocial.

com os processos identitários. Efectivamente, como vimos, as suas carreiras profissionais constituem um factor importante do movimento social que é a profissão, nomeadamente, através das interacções e das redes de relações que estabelecem e das aspirações e expectativas que perseguem.

O estudo dos processos identitários tem vindo a ser realizado segundo linhas de pesquisa que têm em atenção diversos níveis de análise (organizacional, intergrupal, interpessoal, individual). Duas das principais teorias que têm vindo a ser desenvolvidas desde há mais de 20 anos focalizam-se nos níveis grupais e intergrupais e procuram explicar os processos de identidade social e pessoal: teoria da identidade social e teoria da auto-categorização ([58]). Mais recentemente, desenvolveu-se uma outra abordagem focalizada na identidade organizacional, a qual incorpora alguns dos conceitos daquelas teorias.

Embora não incidam especificamente sobre as profissões, o tipo de processos que estas teorias procuram analisar são bastante salientes numa profissão como a de advogado, a qual, neste aspecto, pode ser considerada uma comunidade ou um grupo de grupos, a exemplo de uma grande organização.

IDENTIDADE DA PROFISSÃO

A identidade da profissão diz respeito aos aspectos essenciais que permitem caracterizá-la enquanto profissão e distingui-la de outras ocupa-

---

([58]) Cf. Tajfel e Turner (1979); Turner (1984).

ções ao longo do tempo. Ou seja, a identidade da profissão compreende o conjunto das características nucleares, distintivas e relativamente duradouras ([59]) que os seus membros lhe atribuem, quer a partir do seu conhecimento e interacção no grupo, quer a partir do conhecimento das percepções de outras pessoas e grupos externos à profissão (ou seja, da sua reputação).

A exemplo do que sucede com a realidade das organizações, podemos conceber que a identidade da profissão compreende três dimensões fundamentais. Em primeiro lugar, integra as crenças ([60]) acerca daquilo que os seus membros consideram *central* na profissão. Por exemplo, no caso dos advogados, os valores que se revelaram constitutivos da institucionalização da profissão, ocuparão certamente, juntamente com as normas deontológicas, um lugar central na identidade colectiva desta.

Em segundo lugar, integra as crenças sobre aquilo que, do ponto de vista dos seus membros, torna a sua profissão *distinta* de qualquer outro grupo ocupacional. Essa distintividade é socialmente construída pelo grupo profissional (em interacção com outras ocupações, públicos e instituições), que procura torná-la saliente na sociedade, e não decorre necessariamente do tipo de trabalho ou de serviço que realiza, como resulta do facto de, frequentemente, haver outras ocupações que consideram que são capazes de

---

([59]) Cf. Albert e Whetten (1985), Gioia (1998); Gioia, Schultz, e Corley (2000); Hatch e Schultz (2002); Pratt e Foreman (2000).

([60]) O termo "crença" designa a informação que uma pessoa tem acerca de si própria e do mundo social e não social, quer essa informação seja correcta ou não. Uma crença associa uma "coisa", um objecto, pessoa, ideia, etc., a um qualquer atributo. A força dessa associação é dada pela probabilidade subjectiva ou "certeza" de que o objecto tem aquele atributo (e.g., Fishbein e Ajzen, 1975).

fazer o mesmo serviço com base noutras identidades ocupacionais (e.g., procuradoria extra-advocacia).

Em terceiro lugar, as crenças acerca das características de *continuidade*, ou permanência, da profissão relacionam o seu passado e o presente, e perspectivam o futuro. Essas características são percebidas numa linha de continuidade ao longo do tempo e reforçam a percepção da singularidade da profissão. Todavia, longe de serem estáticas, essas características mudam com alguma frequência, ou são (re)interpretadas de um modo diferente, ao longo do tempo ([61]). Embora a retórica oficial saliente frequentemente os aspectos de continuidade e de estabilidade da identidade da profissão, a mudança desta não só é inevitável como, na maior parte dos casos, tem um carácter adaptativo aos novos contextos. A saliência da estabilidade ou da mudança pode constituir, aliás, um aspecto distintivo reclamado por grupos internos à profissão que procuram influenciar a sua dinâmica.

Assim, as crenças partilhadas pelos membros de uma profissão acerca dos atributos centrais, distintivos e relativamente estáveis desta, permitem responder a questões fundamentais que se colocam a qualquer agregado de indivíduos que procura afirmar a sua existência colectiva: "Quem somos nós?"

Ao mesmo tempo que permite responder a essa questão, a identidade da profissão permite também aos seus membros identificarem-se com a profissão e desenvolverem as suas identidades individuais.

([61]) Gioia *et al.* (2000), cit.

De facto, a *identidade da profissão* constitui um importante factor modelador do *auto-conceito* dos membros da profissão, o qual diz respeito ao esquema cognitivo que cada um constrói acerca de si próprio enquanto ser físico, social, moral e espiritual, e que, ao mesmo tempo que orienta globalmente a sua acção, lhe permite reconhecer-se a si próprio como pessoa distinta das outras ([62]). O auto-conceito de uma pessoa depende, em grande parte, das características atribuídas por ela e pelas outras aos grupos a que pertence, e desenvolve-se com base nos pensamentos, sentimentos e comportamentos da própria pessoa, nas reacções dos outros ao seu comportamento, e na comparação social com outras pessoas e grupos.

IDENTIDADE SOCIAL E PESSOAL

Entre outros aspectos, o auto-conceito compreende a identidade social e a identidade pessoal. A *identidade social* ([63]) deriva das pertenças da pessoa a diversos grupos e envolve três processos básicos: categorização, comparação e identificação. Do mesmo modo que temos de categorizar os objectos e os acontecimentos para os tornar inteligíveis, categorizamos sistematicamente as pessoas e a nós próprios por referência a determinados grupos a que se atribuem certas características. As pessoas

---

([62]) Brewer e Gardner (1996); Markus e Kitayama (1991); Sedikides e Brewer (2001).

([63]) As teorias da identidade social e da auto-categorização têm sido extremamente relevantes para a explicação de diversos processos de influência social quer ao nível grupal e intergrupal, quer ao nível organizacional. Para um aprofundamento destas abordagens, consultem-se, por exemplo, os trabalhos de autores como: Ashforth e Mael (1989), Capozza e Brown (2000), Hogg e Abrams (1988), Tajfel (1981), Turner (1982).

identificam-se com o grupo a que consideram que pertencem, assumindo diversas similaridades com os outros membros desse grupo, partilhando com eles certas características, e internalizando as normas do grupo (endo-grupo), sobretudo na interacção com outros grupos (exogrupo). A comparação social é um processo fundamental na construção do auto-conceito, e da auto-estima ([64]), na medida em que só podemos avaliar-nos a nós próprios comparando-nos com os outros. Isto é, o conhecimento do nosso valor, ou do valor do nosso grupo, é sempre relativo ao valor que percepcionamos ou atribuímos a outras pessoas e, sobretudo, a outros grupos que tomamos como referência.

A identidade social, além de *descrever* as características dos membros de um grupo (e.g, advogados), *prescreve* os comportamentos apropriados que estes devem ter (e.g., segredo profissional).

Na realidade, cada pessoa tem não uma identidade social, mas sim múltiplas identidades sociais, consoante a sua auto-categorização, em termos de pertença ou de referência, em múltiplos grupos (família, amigos, partido, colegas, clube, movimento ecológico, etc.). Além disso, embora esse processo cognitivo de auto-categorização seja determinante, a identidade social apenas se revela efectiva se for suportada pela rede de relações sociais dos indivíduos ([65]). A teoria prevê que alterações nessa rede implicarão modificações nas identidades sociais.

Por sua vez, a *identidade pessoal* compreende a auto-definição de uma pessoa que resulta dos seus atributos individuais (alto, loiro, etc.) e das

---

([64]) A auto-estima designa a crença acerca do seu próprio valor, baseada numa avaliação global de si próprio.

([65]) Cf. Abrams e Hogg (1999).

características idiossincráticas de personalidade desenvolvidas no seu trajecto de vida (extrovertido, estável, etc.), assim como das suas relações com outras pessoas próximas. Consoante a auto-categorização que fizer em cada contexto, um indivíduo fará salientar uma ou outra identidade pessoal que faça parte do seu auto-conceito ([66]).

Cada indivíduo possui um repertório, mais reduzido ou mais alargado, de identidades sociais e pessoais cuja configuração específica fará emergir as suas singularidades distintivas na relação (e comparação) com os seus pares, isto é, com os membros do seu grupo (similares em muitas das dimensões que os definem colectivamente).

Assim, das múltiplas identidades sociais e pessoais, integradas no auto-conceito, com maior ou menor coerência, os indivíduos utilizam, em cada momento, aquela ou aquelas que se revelam mais ajustadas ao contexto, ao tipo de interacção em que estão envolvidos, e que estão cognitivamente mais acessíveis.

A identidade profissional constitui uma das identidades sociais que faz parte do repertório identitário do indivíduo e, numa profissão liberal como a advocacia, ocupará naturalmente um vasto espaço no auto-conceito do advogado. Importa, pois, analisar um pouco mais detalhadamente como se constrói a sua identidade profissional e o papel desempenhado pela identidade colectiva da profissão.

([66]) Por isso, pessoas que conheçam o comportamento de um indivíduo sempre no mesmo tipo de contexto (e.g., local de trabalho) podem não "re-conhecer" a sua conduta noutros contextos, embora, do ponto de vista do indivíduo, ele esteja apenas a activar, com toda a naturalidade, uma das identidades que lhe parece mais adequada ao contexto.

IDENTIFICAÇÃO COM A PROFISSÃO

A identificação com a profissão verifica-se quando um indivíduo integra na sua própria identidade social crenças relativas à profissão, ([67]) passando a auto-definir-se, também, por referência a essas crenças. As crenças podem dizer respeito a diversos aspectos da profissão, como sejam, valores, símbolos, normas, líderes, grupos, objectivos, estratégias, etc. A internalização das normas da profissão é um dos principais aspectos do processo de identificação com a profissão. O processo de internalização dessas normas é indispensável não apenas para quem é influenciado, isto é, para quem quiser vir a ser reconhecido como membro da profissão (advogado), mas também para quem influencia, isto é, para a própria profissão, pois, de outro modo, não poderia assegurar a reprodução e permanência da sua identidade ao longo do tempo.

A pesquisa tem vindo a salientar duas vias principais através das quais se realiza a identificação: por afinidade e por emulação. A identificação por *afinidade* observa-se quando os indivíduos acreditam que uma profissão, ou qualquer outro grupo, possui determinados valores ou atributos semelhantes aos seus. Neste caso, há um "reconhecimento" de que aquela profissão se ajusta ou é congruente com os valores do indivíduo, pelo que este se sente identificado com ela. Assim, sente uma atracção ([68]) "natural" pela profissão. Este processo de identificação não requer alteração do auto-conceito da pessoa, antes abre caminho a que o auto-conceito se

---

([67]) Cf. Dubar (1991); Pratt (1998).
([68]) Cf. Schneider *et al.* (1995).

reforce em certas dimensões identitárias incorporando em si próprio os valores da profissão.

Podemos considerar que esta identificação por afinidade corresponde àquilo que tradicionalmente se tem designado por "vocação" para uma determinada profissão. O indivíduo vocacionado sentiria o "chamamento" para a profissão, ou seja, nos conceitos actuais, sentir-se-ia atraído pela profissão na medida em que acredita que determinados valores ou atributos desta (por exemplo, missão, estilo de vida) são similares àqueles que já detém ou a que aspira. Neste sentido, e retomando a questão da vocação, poderemos dizer que o indivíduo que escolheu "estudar para advogado" se sente com afinidades relativamente a certos aspectos da profissão e está disponível para adoptar outros valores ou normas da profissão. Neste caso, a afinidade abre caminho à emulação. Mas na socialização secundária ([69]), ou profissional, após a obtenção de "licença", a emulação leva ao reforço da afinidade, a não ser que, no exercício efectivo da profissão, os indivíduos se deparem com incongruências críticas com os seus valores, expectativas ou aspirações.

A identificação por *emulação* implica mudanças, maiores ou menores, no auto-conceito ([70]), pois requer que a pessoa se torne parecida com os membros prototípicos da profissão, adoptando as crenças e valores desta, e procurando comportar-se de acordo com os seus padrões. Ou seja, a pessoa procura integrar no seu auto-conceito uma nova identidade social (ou

---

([69]) Os processos de socialização primária começam por se desenvolver na família, comunidade e escola (Erikson, 1976).

([70]) Cf. Pratt (1998); Tajfel (1982).

várias), assumindo valores similares aos da profissão e tornando-se, por conseguinte, e do ponto de vista cognitivo e emocional, um "advogado". Actualmente, a advocacia requer um período de estágio em que, para além dos conhecimentos técnicos e práticos, deverão ocorrer processos de socialização que conduzam a mudanças do auto-conceito dos estagiários (por via da emulação). Esta influência social sobre a identidade não termina com a aquisição da "licença": apenas muda a sua intensidade, mantendo-se ao longo da sua carreira profissional.

Tanto no caso de identificação por afinidade como, sobretudo, por emulação, reveste-se da maior importância a identidade da profissão, a qual compreende os seus valores básicos, a auto-imagem partilhada pelos seus membros e a imagem externa ou pública por estes percebida ou construída ([71]). A identidade da profissão, tal como é apresentada e comunicada para o exterior é importante para os indivíduos que procuram identificar-se, pois, na maioria dos casos, estes têm informação muito escassa acerca da profissão e, em geral, essa informação é meramente estereotípica ([72]). Neste caso, os indivíduos podem sentir-se parecidos, ou esforçarem-se por sê-lo, tendo por alvo de identificação crenças inapropriadas do ponto de vista da profissão (por exemplo, acerca do que implica ser advogado no contexto actual).

([71]) A imagem pública percebida é uma construção dos membros da profissão e não se confunde com a imagem que o público tem da profissão, nem com a imagem que as suas elites pretendem fazer passar para o público. A imagem que o público tem da profissão afecta a identidade desta através do modo como os seus membros a percepcionam e interpretam (isto é, constróem). Cf. Gioia *et al.* (2000), Hatch e Schultz (2002).

([72]) Os estereótipos sociais enquanto crenças socialmente partilhadas acerca das características positivas ou negativas de grupos sociais, e dos seus membros, no que diz respeito a traços de personalidade, valores, atitudes, emoções, etc., podem ter um papel heurístico importante, mas podem também conduzir a generalizações inadequadas (e.g., Stangor e Lange, 1993)

O processo de identificação inicia-se muito antes de a pessoa ingressar efectivamente na profissão. O processo desenrola-se, actualmente, no mínimo, ao longo de oito anos antes desse ingresso. É um extenso período de pré-socialização profissional desenvolvida de forma não sistemática, que se inicia, o mais tardar, em plena adolescência (pelos 15/17 anos).

Assim, os processos de identificação fazem uma ponte fundamental entre a identidade colectiva e as identidades individuais. Os processos identitários colectivos que se constroem a um nível macro, relacionam-se, pois, com os processos identitários individuais que se desenvolvem a um nível micro. Deste modo, a pertença a uma profissão percebida como tendo atributos positivos leva as pessoas a sentir orgulho nessa pertença e a assumir individualmente que também possuem tais atributos, identificando-se com ela.

AMEAÇAS À IDENTIDADE

Mas, na dinâmica da profissão, nomeadamente, na sua relação com o Estado e com outros grupos ocupacionais, e em resultado da própria evolução do mercado, podem surgir ameaças à sua identidade e, por conseguinte, às identidades sociais dos advogados, com eventuais repercussões na sua auto-estima e realização profissional. Essas ameaças podem provir da dificuldade em assegurar a jurisdição da profissão, da desregulação do mercado, das condições de concorrência interna e externa, das relações com organismos estatais, do excesso de profissionais, etc.

As condições de exercício das profissões não permitem, actualmente, dar por adquirido um mercado protegido, o que pode levar à emergência de pontos de bifurcação na carreira profissional. Por exemplo, num contexto de dificuldades no mercado respectivo, a dinâmica intraprofissional, concorrencial e política, tenderá a incrementar identidades distintivas e projectos de carreira diversificados ancorados em oportunidades ou "opções" relativas ao mercado, desenvolvidas pelos diferentes grupos dentro da mesma profissão. Assim, podem surgir e desenvolver-se no interior da profissão diversos subgrupos que partilham certos valores, crenças e atitudes que se traduzem em percepções distintas da identidade da profissão.

Há uma variedade de situações que pode pôr em causa o significado de uma identidade social ([73]). Recorde-se que a imagem pública das profissões liberais está tradicionalmente associada não só a valores relativos a necessidades sociais vitais, mas também a uma posição de *status* com prestígio e a uma situação sócio-económica confortável. Quando, após um longo período de pré-socialização profissional e de socialização efectiva, os profissionais se defrontam com situações objectivas persistentes em que o exercício da profissão fica muito aquém das expectativas, a sua identidade social (profissional) pode ficar abalada, levando, eventualmente, a uma diminuição da auto-estima que estava associada à pertença àquele grupo profissional. A resolução dessa dissonância cognitiva ([74]) fará emergir diversas vias de actuação.

([73]) Cf. Ethier e Deaux (1994).
([74]) Festinger (1957).

A via mais imediata consistiria em abandonar a profissão, tal como poderão fazer os empregados de uma empresa com a qual (já) não se identifiquem. Contudo, no caso das profissões liberais, não só o investimento foi demasiado elevado, e longo, como, geralmente, essa alternativa não é vista como viável, pois as competências adquiridas não são facilmente transferíveis para outra profissão. No entanto, é possível transferir algumas competências gerais, como, por exemplo, a capacidade de análise, para outras ocupações não auto-reguladas inseridas em estruturas hierárquicas de tipo empresarial (como técnico, assessor, gestor, comercial, empresário, etc.).

Outra alternativa, baseada numa atitude proactiva para aumentar a sua consistência comportamental passa por permanecer e procurar influenciar activamente a identidade da profissão no sentido de adaptar ou actualizar algumas das suas normas e estratégias, quer internas, por exemplo, quanto às formas de exercício e à criação de especialidades, quer na relação com outras organizações como as universidades e a administração pública, quer ainda na relação com o mercado e, em especial, com os clientes.

Outra alternativa ainda passa por permanecer, mas adaptando o seu auto-conceito, por exemplo, diminuindo a sua identificação com a profissão e a sua adesão a alguns dos valores ou normas da profissão, assumindo comportamentos intra-competitivos ou desempenhos aquém dos padrões ditados pela identidade colectiva. Esta alternativa exprime estratégias de sobrevivência a nível individual ou de subgrupos e criará tensões mais ou menos explícitas no interior da profissão. Embora estas sejam as alternati-

vas mais comuns, a criatividade dos profissionais poderá, naturalmente, fazer emergir outras.

Resumindo, a análise dos processos identitários e de identificação com a profissão assume particular relevância para a compreensão e explicação da dinâmica da profissão e das atitudes e comportamentos dos seus membros, pelo que importa articular essa análise com a caracterização do mercado de serviços de advocacia e da auto-regulação. Ou seja, se se assumir, numa perspectiva sistémica, que a dinâmica da profissão constitui um sistema, podemos identificar três subsistemas fundamentais que, embora interconectados, poderão dar contribuições específicas para essa dinâmica: mercado de serviços de advocacia, auto-regulação e processos identitários.

Para desenvolver a análise da situação actual dos advogados portugueses e para averiguar os preditores da sua realização profissional, assim como para descrever eventuais grupos com identidades distintas no seio da profissão, construímos um modelo teórico que integra os pilares que identificámos como fundamentais para a explicação da dinâmica da profissão.

Deste modo, o objectivo específico desta análise empírica consiste em (*a*) caracterizar sumariamente cada um dos subsistemas referidos no actual contexto da advocacia em Portugal, (*b*) analisar os efeitos dessas dimensões sobre a realização profissional dos advogados portugueses e (*c*) identificar distintividades grupais na arena profissional. As análises empíricas aqui apresentadas baseiam-se sobretudo nos dados do *inquérito aos advogados portugueses* ([75]) mas compreendem também dados e informações sobre a evolução da própria profissão.

([75]) A análise descritiva dos resultados do inquérito apresenta-se na Parte 2.

ANÁLISE EMPÍRICA DA DINÂMICA DA PROFISSÃO

O modelo teórico integra as dimensões ou subsistemas referidos (*mercado de serviços* de advocacia, *auto-regulação* da actividade profissional e *identidades e identificação profissional*), assim como uma variável relativa à *realização profissional* dos advogados, conforme se apresenta na Figura 1.

No que diz respeito ao *mercado de serviços de advocacia*, além de se efectuar uma análise da evolução do número de advogados em Portugal desde que a profissão está estabelecida, consideram-se as seguintes dimensões: modalidades de exercício da profissão, rendimentos dos advogados, utilização de tecnologias de informação, opinião sobre a situação socioeconómica dos advogados e opinião sobre a captação de clientes.

Como se referiu, a auto-regulação da actividade profissional constitui um dos principais privilégios atribuídos a uma profissão liberal como a advocacia ou a medicina. Em face dos reputados conhecimentos complexos e esotéricos destas, e de outras profissões, o Estado delega nelas o poder para regularem a sua actividade no âmbito da área de jurisdição que souberam conquistar ([76]).

No quadro da *auto-regulação* inserem-se diversas iniciativas de controlo, de entre as quais se salientam: (*a*) o controlo da qualidade e responsabilidade do desempenho profissional dos seus membros, no sentido de

---

([76]) No caso específico da advocacia, e sem contar com o percurso medieval, levou quase 100 anos para o conseguir. De facto, as primeiras associações modenas surgiram em 1835 e a Ordem apenas foi criada em 1926, só ganhando maior autonomia após a implantação do regime democrático. (Arnaut, 2003).

assegurar que estes possuem um nível elevado de competências; (*b*) o controlo da entrada na profissão, quer atribuindo a licença para exercer somente àqueles que demonstrem conformidade com os padrões de qualidade e de deontologia definidos, quer influenciando as instituições universitárias que produzem os seus membros; (*c*) a vigilância da área jurisdicional, no sentido de proteger o "seu mercado", isto é, os seus clientes, de investidas de outras ocupações profissionais; (*d*) o controlo da interface com o estado, quer enquanto legislador/protector, quer enquanto mediador, quer ainda enquanto prestador/perturbador de serviços indispensáveis ao desempenho da profissão.

Quanto aos *processos identitários e de identificação*, analisa-se a identidade da profissão, operacionalizada através da auto-imagem e da imagem pública percebida pelos advogados, assim como da atitude face aos valores essenciais da advocacia e às normas deontológicas, e a identificação com a profissão, operacionalizada através da *vocação* profissional.

No que diz respeito à *realização profissional*, considerou-se a *satisfação* dos inquiridos com a profissão.

Este modelo admite que os três pilares se influenciam mutuamente. Pressupomos, todavia, que esses pilares influenciam recursivamente a realização profissional. Nesse sentido, e de acordo com as hipóteses enunciadas, no modelo teórico que construímos considera-se que o nível de realização profissional estará ancorado nos processos identitários e de identificação e nos processos de controlo (do mercado de trabalho e auto-regulação). Embora seja esta a hipótese central que pretendemos testar, o modelo permite também gerar hipóteses específicas relativamente aos

processos que se desenvolvem em cada uma daquelas áreas e que serão apresentadas mais à frente.

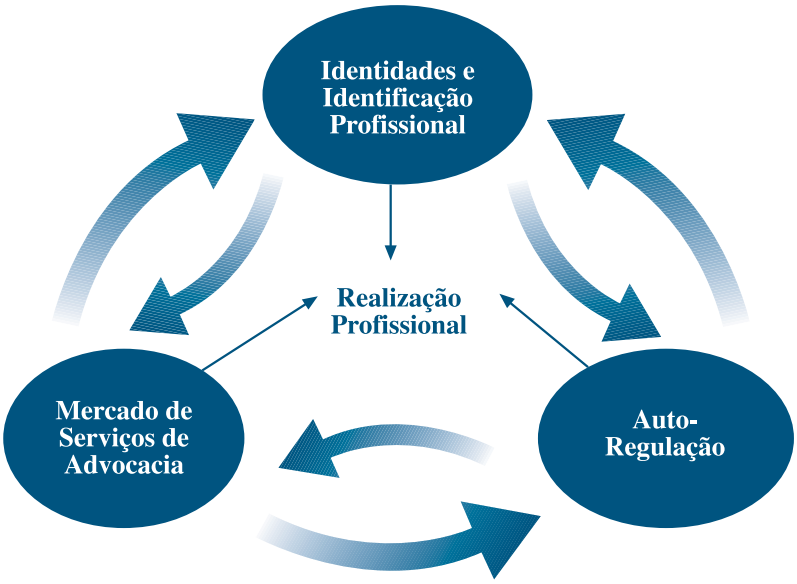

Figura 1. Modelo teórico de análise da profissão

MERCADO DE SERVIÇOS DE ADVOCACIA

O mercado de serviços de advocacia é condicionado por múltiplos factores estruturais e contextuais de entre os quais se salientam: o desenvolvimento socioeconómico e cultural do país, a integração na União Europeia e a globalização dos negócios e dos serviços, a legislação nacional e transnacional, o desenvolvimento e generalização das tecnologias de informação, a evolução da procura dos serviços por parte dos clientes, a

evolução da oferta de serviços de advocacia e a concorrência inter e intra-profissão.

Este estudo não tem como objectivo principal analisar os factores contextuais em que a profissão actua, mas sim as opiniões e atitudes dos advogados relativamente a esses e outros factores que condicionam a sua actividade profissional.

Nesse sentido, a análise incidirá fundamentalmente sobre o modo como os advogados percepcionam o mercado da advocacia e nele se posicionam. Especificamente, interessa-nos aqui averiguar: a evolução da oferta de serviços de advocacia, as modalidades de exercício da profissão, a utilização de tecnologias de informação, a opinião sobre a situação socioeconómica dos advogados, a opinião sobre a captação de clientes e sobre o número de advogados.

EVOLUÇÃO DA OFERTA DE SERVIÇOS DE ADVOCACIA: NOVAS INSCRIÇÕES NA ORDEM

Para se compreender a actual situação de oferta de serviços de advocacia importa averiguar a evolução da profissão e identificar as principais etapas que marcam a sua história recente. Nesse sentido, analisaram-se as mudanças quantitativas e de composição que se verificaram na profissão desde que esta tem uma estrutura reguladora da actividade, isto é, desde a criação da Ordem dos Advogados, há quase 80 anos.

Para operacionalizar a medida dessa evolução, utilizou-se como indicador da quantidade de advogados o número de novas inscrições na Ordem

em cada ano. Naturalmente, nem todas as inscrições correspondem ao exercício efectivo da actividade mas, tendo em atenção a informação disponível, e dado o nosso objectivo, trata-se de um indicador fiável para se observar a evolução da profissão no último século e nos primeiros anos do actual.

Como se pode observar no Gráfico 1, a quantidade de novas inscrições de advogados teve uma evolução absolutamente tranquila até à primeira metade da década de sessenta, com uma média de inscrições anual inferior a 100 novos advogados, constatando-se um ligeiro incremento na segunda metade dessa década, com uma média de inscrições anual superior a 100. Essa evolução intensificou-se com o "marcelismo", passando a média anual de novas inscrições a ser superior a 150, entre 1970 e 1974.

Estes resultados revelam que, até essa altura, e usando a expressão de Abel ([77]), a "produção" de advogados estava relativamente protegida, tal como o próprio mercado.

Com a instauração do regime democrático, e com a democratização do ensino, surge um primeiro salto quantitativo na segunda metade da década de setenta, período em que as novas inscrições anuais mais do que triplicaram relativamente à década anterior, passando de uma média de cerca de 150 anuais para mais de 500.

Desde 1975 até ao fim da década de oitenta verificou-se uma nova evolução incrementalista regular, com um aumento de cerca de 30% em cada quinquénio relativamente ao anterior.

([77]) Abel (1989).

Contudo, no princípio da década de noventa registou-se um novo salto quantitativo, passando as novas inscrições para uma média superior a 1000 advogados por ano. Cinco anos depois o fluxo era já superior a 1500 novas inscrições por ano. Nos três primeiros anos do século vinte e um, aquele fluxo situa-se já em torno das 2000 novas inscrições por ano, tendo sido, inclusivamente, ultrapassado esse número no ano de 2002 (com 2160 novas inscrições) ([78]).

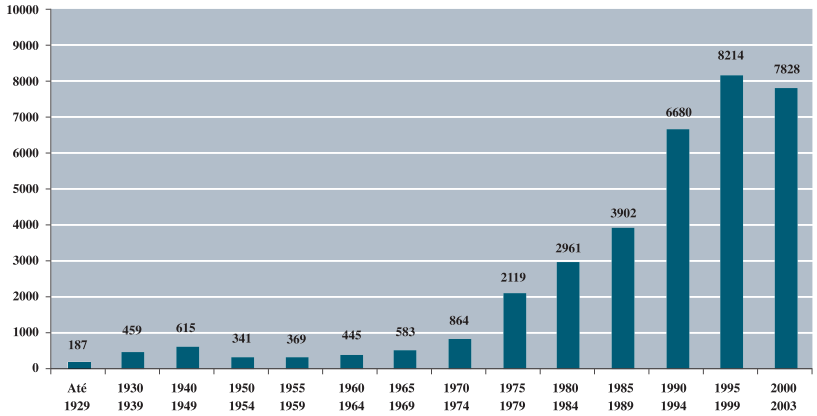

Gráfico 1. Novas inscrições de advogados na Ordem

COMPOSIÇÃO DEMOGRÁFICA DA PROFISSÃO

Para além da evolução da quantidade de advogados, no período em análise registou-se uma profunda alteração da composição da profissão

([78]) O aumento do número de advogados tem sido uma constante nas últimas décadas na generalidade dos países ocidentais (e.g., Abel, 1989; Cole, 2003; Rodríguez, 1996).

em termos de sexo e idade, no que diz respeito a novas inscrições na Ordem.

Como se pode observar no Quadro 1, até 1949 as novas inscrições de mulheres correspondiam apenas a 3,9% do total, em 1969 eram de 10,5% e em 1979 de 15%. Na primeira metade da década de oitenta regista-se um grande incremento das novas inscrições de mulheres e, no fim dessa década, chegaram a 40,4% do total. A partir de 1990, verifica-se uma inversão nas novas inscrições, as quais passam a ser maioritariamente de mulheres. No início do século vinte e um, as novas inscrições de mulheres ultrapassam os dois terços do total de novos inscritos.

Quadro 1. Percentagens de novas inscrições de mulheres na Ordem

Até 1949	3,9
1950-1954	6,7
1955-1959	8,1
1960-1964	9,9
1965-1969	10,5
1970-1974	12,6
1975-1979	15,0
1980-1984	23,1
1985-1989	40,4
1990-1994	55,0
1995-1999	63,3
2000-2003	67,5

No Gráfico 2 apresenta-se, em valores absolutos, esta mudança na composição da profissão por sexos, no que diz respeito a novas inscrições.

Analisando agora a situação actual, e tendo em atenção os advogados activos, incluindo os reformados que continuam em exercício efectivo,

constata-se que, no final de 2003, existiam 21 871 advogados, sendo 52,3% homens e 47,7% mulheres. Contudo, se se considerarem apenas os advogados (em exercício) até aos 65 anos (N=20 676), a distribuição por sexos revela que 49,8% são homens e 50,2% são mulheres. A ocupação de um espaço tão vasto na profissão por parte das mulheres (em pouco mais de cerca de duas décadas) traduz um processo de "feminização" ([79]) que também tem vindo a observar-se noutros países (e.g., França, EUA) e noutras ocupações de nível educacional elevado (e.g., no ensino universitário). Todavia, e a exemplo do que tem sucedido noutros países (e.g., EUA, Espanha), prevê-se que essa "feminização" ([80]), devido aos estereótipos sociais associados ao género, não seja acompanhada por condições idênticas às dos homens, nomeadamente, no que se refere às recompensas pelo serviço prestado ([81]). Esta hipótese será analisada mais à frente através dos indicadores recolhidos no *inquérito aos advogados portugueses*.

Ainda ao nível demográfico, mas agora em termos de *idade*, observa-se um rejuvenescimento assinalável da profissão, tendo, actualmente, 58,2% dos advogados idade até aos 40 anos (inclusive) e situando-se a média em 41,3 anos. Porém, se se excluírem os que ainda exercem mas que têm mais de 65 anos, a idade média baixa para 39,5 anos, havendo 61,6% com idade até aos 40 anos.

([79]) Por exemplo, em Inglaterra e no País de Gales, entre 1986 e 1996, o número total de advogados (*solicitors*) cresceu 42%, mas o número de mulheres cresceu 188% (Lewis, 1996) e, entre 1992 e 2002, o número total aumentou 49,5%, enquanto o número de mulheres advogadas aumentou 119,5% Cole (2003). Veja-se também Abel (1989), Heinz e Laumann (1982) e Silver e Cross (2000).

([80]) Este termo é aqui utilizado somente no sentido quantitativo referido.

([81]) A investigação recente tem sugerido que isto acontece, sobretudo, em períodos em que não existe crescimento na situação económica geral (e.g., Chiu e Leicht, 1999).

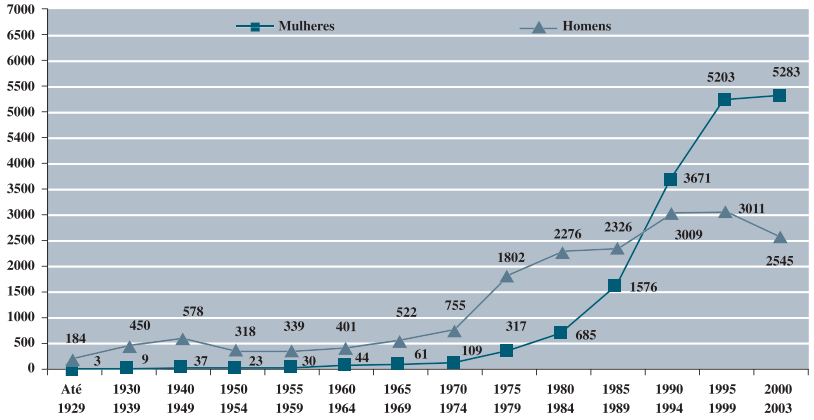

Gráfico 2. Novas inscrições de homens e mulheres na ordem dos Advogados desde o seu início até 2003

Dado o seu elevado número, importa analisar também aqueles que, com menos de 65 anos, decidiram suspender a actividade (N=10 507). Verifica-se que 68,5% destes efectuaram a sua inscrição na Ordem a partir de 1990, ou seja, são sobretudo os jovens, de ambos os sexos, que suspendem a actividade, o que certamente será expressão das dificuldades encontradas no mercado da advocacia após a entrada na profissão.

Uma profissão com as características da advocacia, em que os advogados têm de competir no mercado e demonstrar competência e eficácia para captar a clientela requer, naturalmente, um período mais ou menos longo para a afirmação e reconhecimento dos novos profissionais. Numa situação de escassez de advogados, esse período seria, porventura, relativamente curto. Todavia, o facto de em tão poucos anos ter havido uma alteração quantitativa tão profunda na profissão, não acompanhada pelo

mesmo ritmo de crescimento dos serviços procurados pelos clientes, sugere que a competição terá aumentado fortemente e que os jovens terão mais dificuldade em singrar no mercado do que aqueles que já estão estabelecidos há mais tempo. No quadro geral das dificuldades dos novos profissionais, as mulheres jovens, porque recém-chegadas (do ponto de vista histórico) a uma profissão tradicionalmente exercida pelos homens, terão, embora com a mesma idade, mais dificuldades do que estes, não só devido à cultura e estruturação da profissão mas também devido à cultura e às práticas da própria clientela. Aquelas hipóteses serão analisadas mais à frente, com base nos dados do *inquérito aos advogados portugueses*.

Resumindo, a composição da profissão alterou-se profundamente após a instituição do regime democrático, e sobretudo nos últimos 20 anos, quer no número total de advogados em exercício, e no seu rejuvenescimento, quer na distribuição por sexos, tendendo hoje as mulheres a ocupar uma posição maioritária, ao contrário do que era tradicional.

MODALIDADES DE EXERCÍCIO DA PROFISSÃO

Como se assinalou anteriormente, as profissões liberais desenvolveram-se e instituíram-se com base numa ideologia e numa prática de trabalho individual e independente. Essa modalidade de exercício foi predominante, na maioria dos países ocidentais, até à primeira metade do século vinte, sobretudo no que diz respeito à advocacia, pois a outra profissão tradicional, a medicina, à medida que se instituiu foi, por diversos factores,

combinando, formas híbridas de exercício de "independência" com um emprego no estado.

Embora fortemente enraizado nas tradições da advocacia europeia, o exercício individual começou a ser desafiado ao longo do século vinte em alguns países mais industrializados, com saliência para os EUA, onde o exercício em firmas de advogados floresceu e se expandiu à imagem das grandes organizações de negócios e de consultadoria. Embora perseverando mais na tradição, nos países europeus o exercício através de sociedades de advogados tem vindo a expandir-se bastante nos últimos 30 anos (e.g., Reino Unido, França, Espanha).

As razões que têm contribuído para a implantação desta modalidade estão associadas quer à dinâmica dos mercados no actual contexto de globalização, quer a atitudes e estratégias proactivas relativamente à concorrência. De entre os principais factores, podemos salientar: a complexidade crescente da advocacia, a qual requer níveis de especialização mais elevados, a necessidade de responder às necessidades diversificadas dos clientes e o alargamento da actividade de advocacia a áreas afins, no apoio a clientes empresariais e institucionais, com realce para a consultadoria e o papel de facilitação de decisões (e não só de resolução de problemas). Do ponto de vista estratégico, esta modalidade de exercício é perspectivada como um factor de vantagem competitiva, quer face a colegas de profissão, quer face a outras ocupações, dadas as sinergias resultantes da diversidade de serviços que podem prestar aos mesmos clientes ou a diferentes clientes. Além disso, esta modalidade tem vindo a evoluir para que nem todos os colaboradores passem a sócios, desenvolvendo lógicas de cultura

empresarial que facilitam motivações de poder e de realização económica, por um lado, e de alguma previsibilidade de rendimentos de tipo assalariado, por outro lado.

Naturalmente, essa modalidade desenvolveu-se também em Portugal, embora mais recentemente. De facto, as primeiras sociedades de advogados tiveram o seu início formal de actividade em 1980. Desde então, esta modalidade organizativa tem vindo a expandir-se bastante no nosso país, tendo sido registadas na Ordem 676 sociedades de advogados, até 2003 (Gráfico 3).

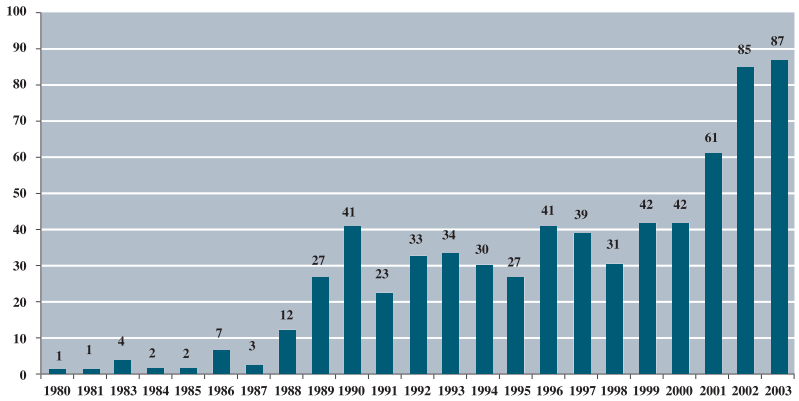

Gráfico 3. Evolução da constituição de novas sociedades de advogados

Saliente-se que em toda a década de oitenta do século passado foram constituídas apenas 59 sociedades, ou seja, 8,7% do total existente em 2003. O início da década de noventa constituiu um despertar súbito para a adopção desta modalidade de exercício, de tal modo que, só nos dois primeiros anos, se formaram mais sociedades (n=64) do que em toda a década

anterior. No início deste século verificou-se um novo impulso na constituição de sociedades de advogados, 40,7% das quais surgiram entre 2000 e 2003.

Embora existam outros factores contextuais (e.g., área de actuação, tipo de clientela) que podem afectar o desempenho desta modalidade organizativa, pressupõe-se, de acordo com outros estudos ([82]) que, em condições idênticas, os advogados que optaram pelo exercício em sociedade (como sócios) tendem a obter rendimentos mais altos. Os dados do inquérito permitir-nos-ão testar esta hipótese mais à frente.

O número de sócios em cada sociedade de advogados é bastante reduzido (Gráfico 4). Mais de metade (54,8%) tem apenas dois sócios e

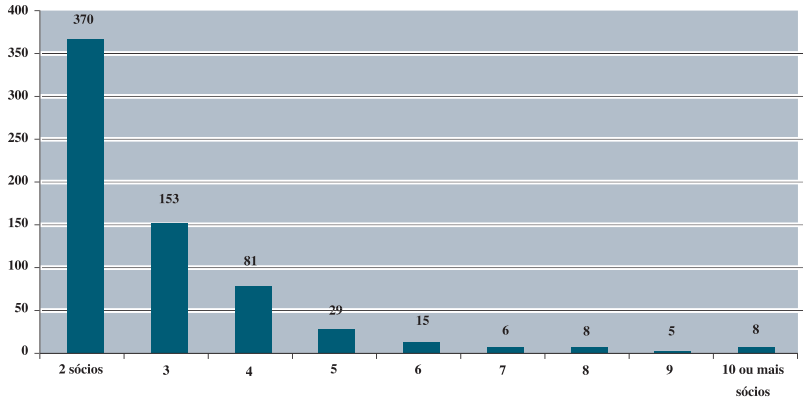

Gráfico 4. Número de sócios nas sociedades civis de advogados

([82]) Por exemplo, em França, em 2002, os rendimentos médios do advogado que exerceu em sociedade foi o dobro daquele que exerceu a título individual (Maitre, 2003). Veja-se também Abel (1989).

34,7% têm somente três ou quatro sócios. Dito de outro modo, apenas 1% das sociedades de advogados portuguesas têm dez ou mais sócios (não havendo nenhuma registada, em 2003, que ultrapassasse os trinta sócios).

O reduzido número de sócios por sociedade indicia que a opção por esta modalidade de exercício estará, na grande maioria dos casos, a ser ditada mais por estratégias defensivas (de controlo de custos e aproveitamento de algumas sinergias) por parte dos advogados, do que por estratégias verdadeiramente proactivas focalizadas no desenvolvimento dos serviços e na antecipação da abertura do mercado no quadro do espaço europeu. De facto, este tipo de estratégias proactivas implicaria redefinir profundamente o conceito de prestação de serviço em advocacia, numa lógica de padrões de qualidade relativamente estandardizados e de serviço completo, graças à multiplicidade de especializações, assim como de eficiência organizativa e administrativa. A exemplo do que tem vindo a suceder noutros países, as micro-sociedades de advogados tenderão a subsistir em certos nichos do mercado, na lógica do exercício individual. Mas as que pretenderem desenvolver-se activamente tenderão a fundir-se com outras, ou a serem absorvidas, a curto prazo.

No total, as 675 sociedades são integradas por 2 020 advogados como sócios. Isto significa que cerca de 10% dos advogados portugueses estão actualmente constituídos em sociedade.

Embora não se disponha de informação rigorosa relativamente ao número de advogados que, não sendo sócios, prestam serviços a tempo inteiro ou a tempo parcial em sociedades de advogados, os dados do inquérito (que se apresentam na Parte 2) sugerem que haverá cerca de 10% nessa

situação. A ser assim, podemos considerar que, presentemente, cerca de um quinto dos advogados portugueses estarão integrados, ainda que com diferentes papéis, em sociedades civis de advogados. A grande maioria dos advogados portugueses continua, porém, fiel ao exercício individual.

DESAFIOS À ADVOCACIA SUSCITADOS PELAS TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO

Uma profissão como a advocacia, dada a formação que requer e o tipo de serviços que presta aos clientes, insere-se naquilo que podemos designar como sistemas de *conhecimento intensivo* que exigem um esforço cada vez maior para poderem manter níveis adequados de eficiência e de eficácia.

Enquanto sistema de *conhecimento intensivo*, os seus membros poderão beneficiar não só das redes de relações pessoais mas também das redes tecnológicas de informação acerca da sua área de actividade e acerca das próprias actividades. Embora, tradicionalmente, a advocacia tenha estado distante de alguns desenvolvimentos tecnológicos, a emergência das tecnologias de informação nas últimas décadas do século passado criou oportunidades que podem optimizar o sistema de conhecimento, aumentar a produtividade profissional e melhorar a qualidade de serviço ([83]).

No quadro das designadas novas tecnologias, as *tecnologias de informação e comunicação* (TIC) têm vindo a ser particularmente relevantes, tanto para a vida quotidiana dos indivíduos e dos grupos sociais, como

([83]) Cf. Kritzer (1999); Leenes e Svensson, (1997).

para a adaptação e mudança dos processos produtivos e organizativos na actividade profissional ([84]).

De facto, as TIC abrem um vasto conjunto de possibilidades ([85]) no quadro do exercício da actividade de advocacia em termos de procedimentos, organização do trabalho, produtividade, relação com o cliente e com entidades públicas. Porém, a exemplo do que sucede com as modalidades organizativas anteriormente referidas, importa ter presente que a utilização atempada, eficiente e optimizada das TIC decorre, fundamentalmente, dos objectivos e das orientações estratégicas e de valores com que os actores sociais e profissionais decidem enfrentar as tensões e os desafios que se colocam ao seu desempenho profissional. Assim, podemos perspectivar as TIC como sendo, a um tempo, condicionantes (pelas oportunidades que proporcionam e limitações que impõem) e condicionadas pela actividade decisória dos actores sociais e profissionais.

No quadro do *inquérito aos advogados portugueses*, solicitou-se aos inquiridos que indicassem se os escritórios onde trabalham possuem computador, videoconferência, bases de dados de legislação, bases de dados de jurisprudência e programa de gestão de processos.

De acordo com os resultados, a maioria dos escritórios possuem até três computadores, o que corresponde, naturalmente, à forma dominante de exercício da profissão, a nível individual ou com colegas com partilha de despesas, e que 45,5% trabalham em rede informática. Somente 6.7% possuem sistema de videoconferência. Um número elevado de advogados

---

([84]) Cf. Caetano (2000); Caetano e Motta (2004); Greve e Taylor (2000); Tushman e Anderson (1997).

([85]) Wall e Johnstone, (1997).

utiliza bases de dados informáticas, quer de legislação (70,2%) quer de jurisprudência (69,9%).

Os resultados revelam também que a grande maioria dos advogados (86,4%) possui ligação à *internet*, sendo 38,5% em banda larga, e tem endereço de *correio electrónico* (80,8%), o que traduz uma massificação elevada destas tecnologias. Todavia, apenas 8,8% têm página na *Web*. O correio electrónico é mais utilizado para comunicar *com colegas* (60,6%) do que *com clientes* (50,1%) ou com *serviços oficiais* (42,2%).

Os resultados gerais sobre a utilização de tecnologias de informação e comunicação revelam que os advogados têm vindo a fazer um esforço intenso nos últimos anos para se apetrecharem e para se actualizarem nesta área das tecnologias.

Contudo, embora a maioria utilize bases de dados (de legislação ou de jurisprudência), constata-se que um quarto dos que têm computador não utiliza bases de dados, o que revela, no mínimo, uma utilização "*sub--óptima*" do computador. Finalmente, como já se assinalou, apenas 38,5% dos advogados utilizam *internet* de banda larga (ADSL ou Cabo) o que indicia que somente pouco mais de um terço dos advogados terá reformulado ou reajustado o seu entendimento acerca das tecnologias de informação e comunicação e estará em condições de optimizar as oportunidades que estas proporcionam. Estarão neste caso 25,3% dos inquiridos que se declaram bastante disponíveis para utilização das TIC, nomeadamente, para, "se fosse permitido, criar um serviço de consulta na *internet*", a exemplo do que fazem muitos dos seus colegas noutros países com maior taxa de penetração da i*nternet* na sociedade e na actividade económica.

Na medida em que a utilização das TIC numa perspectiva de eficiência, de gestão do conhecimento e de produtividade, está sobretudo associada a estratégias que envolvem um investimento numa gestão profissionalizada dos recursos, humanos e técnicos, e da própria actividade, pretende-se testar a hipótese de que os advogados organizados em sociedades farão uma utilização mais optimizada das TIC, enquanto fontes de informação e não só enquanto meios expeditos de comunicação, do que aqueles que mantêm a modalidade de exercício tradicional.

Para averiguar esta hipótese, operacionalizou-se a utilização das TIC através de dois indicadores focalizados no recurso a bases de dados: "utiliza bases de dados informáticas de legislação" (sim/não) e "utiliza bases de dados informáticas de jurisprudência" (sim/não). Na medida em que essa utilização requer algum investimento na aquisição deste tipo de serviços, controlaram-se os rendimentos na análise desta questão. Assim, consideraram-se apenas os inquiridos com rendimentos mensais a partir de 2001-3000 euros (inclusive).

Os resultados revelam que as bases de legislação e as bases de jurisprudência são utilizadas, respectivamente, por 75% e por 76,1% dos advogados organizados em sociedade, enquanto a mesma utilização pelos advogados em exercício individual é, respectivamente, de 47,7% e 48,9%. Estas diferenças são estatisticamente significativas e suportam a hipótese de que os advogados que exercem em sociedade fazem uma utilização mais alargada das TIC, enquanto dispositivos de informação que podem transformar em conhecimento útil para o seu desempenho.

A SITUAÇÃO SOCIO-ECONÓMICA DOS ADVOGADOS

Como assinalam alguns autores anteriormente referidos, e independentemente das ideologias associadas a cada ocupação profissional, uma profissão é um meio de "ganhar a vida", pelo que a análise da sua situação económica é particularmente relevante, quer do ponto de vista dos profissionais, quer do ponto de vista do contexto social em que operam.

O *inquérito* permitiu obter informação acerca dos rendimentos médios mensais (antes de qualquer imposto) resultante da actividade profissional como advogado(a). Utilizaremos aqui esses dados para analisar globalmente a situação económica da profissão.

Os resultados, considerando a amostra total, mostram que 20,1% dos inquiridos obtêm rendimentos mensais até 500 euros ([86]) pela sua actividade profissional em advocacia e que para 22,4% esse valor se situa entre 501 e 1 000 euros (Quadro 2). A maioria dos inquiridos declara ganhar *menos* de 2 000 euros mensais. Verifica-se também que 8,4% têm rendimentos mensais superiores a 5 000 euros, e que 1,2% ultrapassam os 20 000 euros/mês.

Numa análise mais agregada, observa-se que 42,6% dos inquiridos têm rendimentos até 1 000 euros mensais, enquanto somente 8,4% têm rendimentos superiores a 5 000 euros mensais.

([86]) Se se excluírem aqueles que exercem advocacia a tempo parcial, há 15% com rendimentos até 500 euros e 23,1% com rendimentos entre 501 e 1 000 euros/mês, ou seja, 38,1% dos que trabalham a tempo inteiro (N=6977) têm rendimentos até 1 000 €. Nos restantes escalões as diferenças são irrelevantes.

Quadro 2. Rendimentos médios mensais (antes de qualquer imposto) resultantes da actividade profissional como Advogado(a) (N=9168)

Rendimentos	%
Até 500 €	20,1
501 a 1000 €	22,4
1001 a 1500 €	13,8
1501 a 2000 €	10,2
2001 a 3000 €	11,5
3001 a 5000 €	8,9
5001 a 10 000 €	5,4
10 001 a 20 000 €	1,8
Mais de 20 000 €	1,2
Não respondeu	4,6

Com o objectivo de analisar a repartição dos rendimentos na profissão, calculou-se a "massa de honorários" (ilíquidos) mensal obtida pelos advogados inquiridos. Na medida em que, por questões de confidencialidade e fiabilidade dos dados, os rendimentos foram averiguados através de uma escala de intervalos (não equivalentes) é, naturalmente, impossível calcular o valor exacto da totalidade dos honorários mensalmente recebidos. Tendo presente esta limitação, e com carácter meramente aproximativo, calculou-se a "massa de honorários" com base no ponto médio de cada escalão ([87]).

Os resultados (Quadro 3) revelam que os serviços prestados pela globalidade dos inquiridos que responderam a esta questão (95,3% ([88])) atin-

([87]) No intervalo mais baixo utilizou-se o valor superior (500 €) e no intervalo mais elevado utilizou-se o valor de 25 000 €, acrescentando-se apenas 5 000 € ao limite base do escalão. Nesta análise, desprezaram-se, naturalmente, as "não respostas", as quais, como se pode observar no Quadro anterior, foram muito poucas.

([88]) O que corresponde a 43,6% do universo de advogados em exercício à data do inquérito (início do segundo semestre de 2003).

gem um valor mensal superior a vinte milhões de euros. Sem perder de vista o seu carácter aproximativo, a extrapolação destes resultados para a totalidade da profissão (isto é, para o universo de 20 064 advogados existentes aquando da realização do inquérito) indicaria que a massa de honorários mensal atingiria um valor de cerca de quarenta e sete milhões de euros (ou seja, mais de nove milhões de contos, na moeda antiga). Recorde-se, todavia, que o método de recolha de dados não permite validar o rigor daqueles valores.

Quadro 3. Rendimentos ilíquidos da globalidade dos inquiridos (N=8747)

Rendimentos	% de advogados.	% dos rendimentos dos intervalos (totais)
Até 500 €	21,1	4,5
501 a 1000 €	23,5	7,5
1001 a 1500 €	14,5	7,7
1501 a 2000 €	10,7	7,9
2001 a 3000 €	12,1	12,8
3001 a 5000 €	9,3	15,9
5001 a 10 000 €	5,6	17,9
10 001 a 20 000 €	1,9	12,3
Mais de 20 000 €	1,3	13,5
Total	100	100

Para além do valor total da massa de honorários, importa analisar o modo como os rendimentos se repartem na profissão. Como se pode observar naquele Quadro, 21,1% dos advogados ([89]) recebem somente 4,5% do

([89]) Recorde-se que nesta análise a amostra é ligeiramente diferente (N=8747) da que se apresenta no Quadro 2, por se excluírem os 4,6% que não responderam.

total de honorários mensalmente gerados e 91,2% dos advogados auferem apenas 56,3% do total de rendimentos. Por outro lado, vendo os rendimentos superiores a 5 000 euros, pode observar-se que 8,8% dos advogados recebem 43,7% do total dos honorários mensais.

A análise destes resultados permite concluir (com as reservas já assinaladas) que existe uma significativa assimetria na repartição dos rendimentos na profissão. A visualização dessa assimetria é imediatamente perceptível no Gráfico 5 se se observar a (des)proporção entre as texturas emparelhadas (rendimentos *versus* advogados).

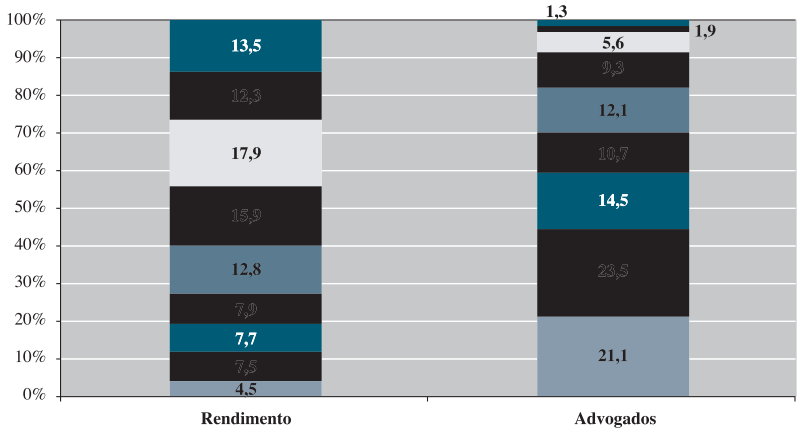

Gráfico 5. Relação entre o número de advogados e a massa de honorários (percentagens)

Esta assimetria na distribuição dos rendimentos é corroborada por outros indicadores habitualmente utilizados neste contexto, nomeadamente o índice de concentração de Gini e a Curva de Lorenz. De facto, o valor obtido do índice de Gini é de 0.41 ([90]) e a performance da Curva de

Lorenz (Gráfico 6) também aponta para uma concentração dos rendimentos quanto mais afastada esta curva estiver da "recta" de repartição igual, maior é a concentração de rendimentos.

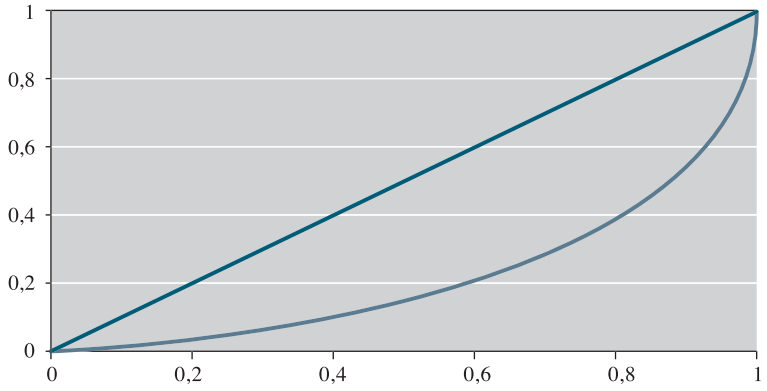

Gráfico 6. Curva de Lorenz – concentração de rendimentos na advocacia

Importa ainda fazer referência ao valor dos rendimentos, agora anualizados, auferidos pelos advogados como percentagem do PIB, assumindo como termo de comparação o rendimento dos trabalhadores por conta de outrem ([91]). De acordo com os dados apurados no inquérito e respectiva extrapolação para o universo de advogados (N=20 064), os rendimentos

([90]) $G = \sum^{m-1} (pi-qi) / \sum^{m-1} pi$, i=1,2,...,m. Sendo $Pi = \sum^{i} n_j / \sum^{m} n_j$ e $Qi = \sum^{i} t_j / \sum^{m} t_j$ G varia entre 0 e 1; G = 0, no caso de igual repartição e G =1, quando a concentração é máxima.

([91]) O valor aqui utilizado foi apurado nos Quadros de Pessoal de 2 000 publicados pelo Departamento de Estatística do Trabalho, Emprego e Formação Profissional (DETEFP) do Ministério da Segurança Social e do Trabalho (MSST) que tem em conta o rendimento de 2,3 milhões de trabalhadores por conta de outrem. Os Quadros de Pessoal são um instrumento de recolha de informação administrativa de carácter obrigatório e cobrem apenas o sector privado da economia nacional.

destes corresponderiam a cerca de 1.8% do PIB. Se considerássemos o mesmo número de trabalhadores por conta de outrem (N=20 064) o rendimento destes corresponderia a 0,5% do PIB português. Ou seja, globalmente, os rendimentos gerados na profissão correspondem a um estrato sócio-económico elevado na sociedade portuguesa, contudo, isso não se reflecte na situação efectiva da maioria dos membros individuais da profissão, o que estará associado ao número crescente de membros que tem vindo a entrar para a profissão nas últimas décadas ([92]).

O aumento da concorrência intraprofissão poderá certamente afectar qualquer um dos seus membros. No entanto, de acordo com as hipóteses anteriormente colocadas, consideramos que a quantidade de advogados em exercício afectará mais os seus rendimentos em função de dois factores: a idade e o sexo ([93]).

Como se referiu, pelas características do mercado de serviços da advocacia, nomeadamente o processo de "construção" de um "nome" e de uma clientela, e das competências e redes requeridas para o seu exercício, pressupomos que os advogados mais jovens tenham naturalmente rendimentos mais baixos do que aqueles que já estão estabelecidos há mais tempo. A questão adicional que se coloca, em face da repartição de honorários na profissão, é a de saber quão mais baixos serão esses rendimentos.

([92]) Note-se que a procura de serviços de advocacia (e.g., litigação, aconselhamento, negócios) também tem tido tendência a aumentar nas últimas décadas, a exemplo do que sucede noutros países, mas, tudo leva a crer, a um ritmo bastante menos intenso do que o aumento do número de advogados (Cf. Santos *et al.*,1996).

([93]) No estudo realizado por Alves (2000), sobre as "trajectórias académicas e de inserção profissional dos licenciados 1994-1998" as diferenças de remuneração entre sexos atravessam as diversas ocupações.

Analisando os rendimentos mais baixos e os mais altos segundo os escalões etários (Gráfico 7), de quem exerce a *tempo inteiro*, verifica-se que aquela hipótese é parcialmente suportada, no sentido em que, efectivamente, a maioria dos advogados mais jovens (com idade inferior aos 35 anos) obtém os mais baixos rendimentos da profissão. Todavia, também os advogados com idade superior aos 55 anos vêem os seus rendimentos diminuir fortemente, embora sem se chegar à proporção dos mais novos.

Estes resultados revelam ainda que, em termos de rendimentos, a idade áurea dos advogados se situa entre os 40 e os 55 anos. De facto, é nesses quinze anos que maior percentagem de advogados alcança os mais altos níveis de rendimentos e que é menor a percentagem de advogados com os mais baixos rendimentos.

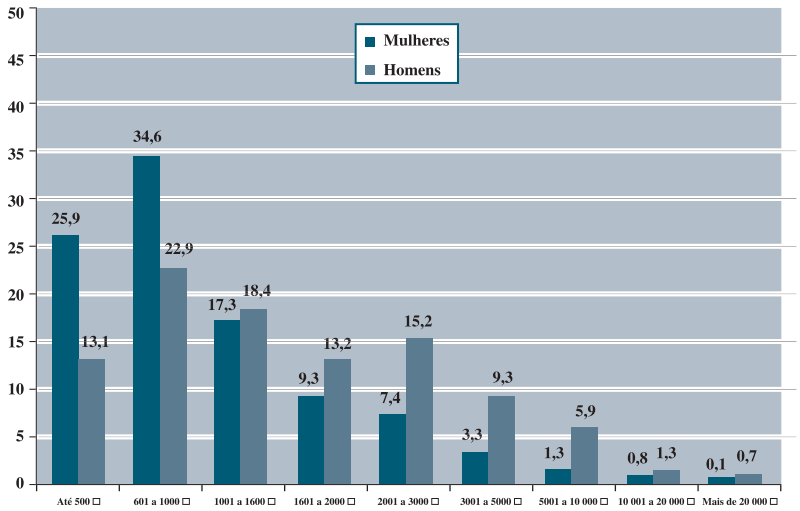

Gráfico 7. Distribuição dos rendimentos mensais extremos (mais altos e mais baixos) pelos escalões etários de quem exerce advocacia a tempo inteiro (Percentagens) (n=6948)

Para analisar a hipótese que pressupõe que os rendimentos das mulheres serão inferiores ao dos homens, controlou-se a idade, uma vez que, como se demonstrou anteriormente, a forte participação das mulheres na profissão se efectuou sobretudo nas duas últimas décadas, e em particular nos últimos quinze anos. Deste modo, apenas faz sentido comparar os rendimentos entre mulheres e homens que tenham um tempo de profissão idêntico. Além disso, consideraram-se apenas os inquiridos que exercem a profissão a tempo inteiro ([94]).

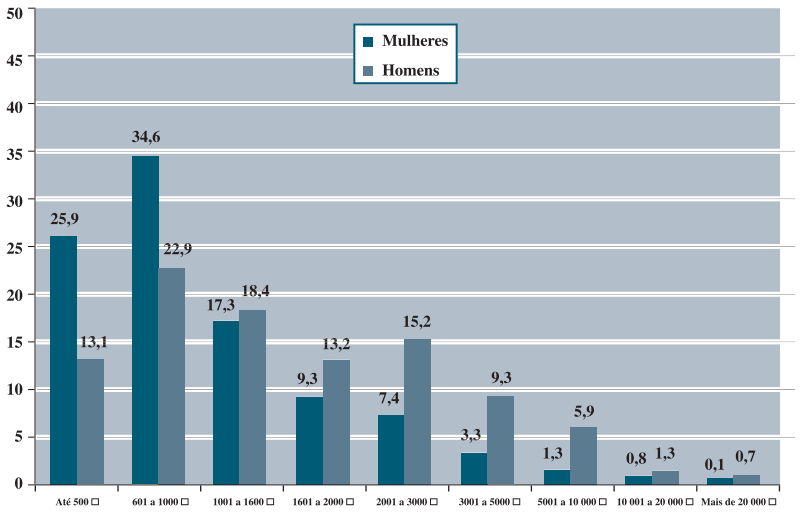

Gráfico 8. Distribuição dos rendimentos mensais, segundo o sexo, dos advogados com menos de 40 anos e com exercício a tempo inteiro (Percentagens) (Mulheres n= 2248; Homens, n=1492)

([94]) No total da amostra há 18% de inquiridos que acumulam a actividade com outras actividades, como dar aulas, formação, etc.

Assim, compararam-se os rendimentos dos advogados com idade inferior aos 40 anos. Os resultados revelam diferenças significativas.

A percentagem de mulheres com rendimentos nos níveis mais baixos é maior do que a percentagem dos homens nesses mesmos níveis. Ou seja, 25,9% das mulheres com exercício a tempo inteiro têm honorários até 500 euros/mês contra 13,1% dos homens. À medida que os rendimentos aumentam, sucede o inverso, sendo as percentagens de homens mais elevadas, sobretudo a partir dos 1 500 euros/mês.

O percurso profissional dos advogados, no que diz respeito aos rendimentos, revela-se, assim, consistentemente condicionado por uma variável biodemográfica a que o mercado dos serviços de advocacia parece atribuir significados diferenciadores de desempenhos profissionais.

Depois da análise em separado destas relações importa averiguar em que medida a idade e o sexo contribuem para explicar o nível de rendimentos dos advogados portugueses. Para isso, efectuou-se uma análise de regressão hierárquica, em que se utilizou a variável rendimentos como variável critério (ou variável dependente). Os resultados são muito expressivos: a idade explica 16% e o sexo explica 4% da variância dos rendimentos, os quais são menores para os mais novos e para as mulheres. Complexificando este modelo explicativo dos rendimentos, integraram-se outras variáveis relacionadas com o *mercado dos serviços de advocacia* no que diz respeito à *captação de clientes* (operacionalizada através de quatro indicadores, por exemplo, "tenho tido muitas dificuldades em arranjar clientes"), *tipo de advocacia* praticada (mais generalista *versus* especializada) e *ramos do direito* em que mais exercem.

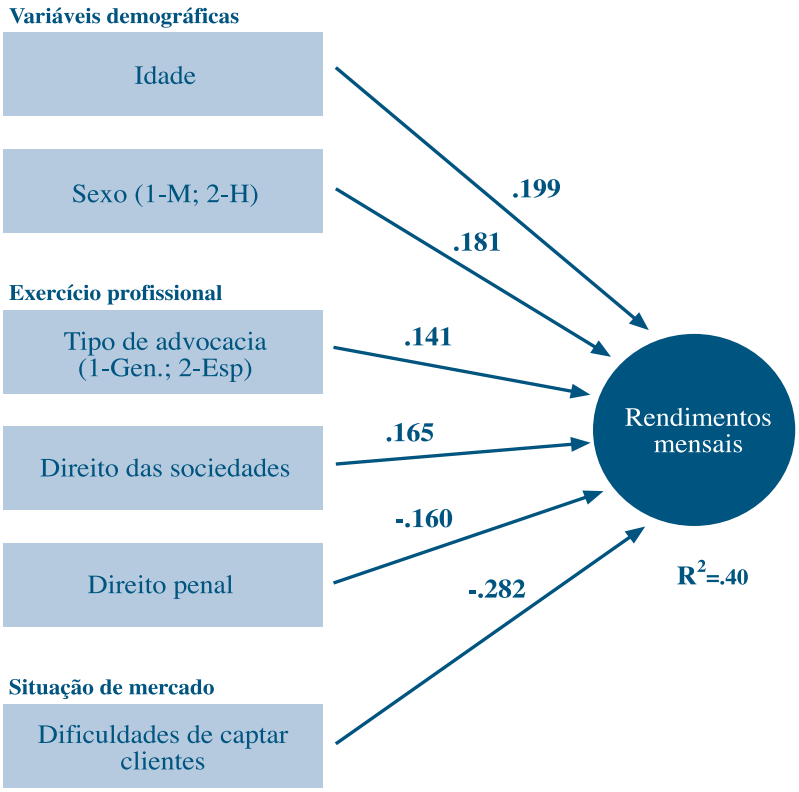

Figura 2. Resultados da análise de regressão ([95]) (coeficientes beta estandardizados)

O modelo explica 42% da variância dos rendimentos, incluindo a idade e o sexo, já referidos. Como se pode observar na Figura 2, os resultados mostram que os *rendimentos mensais* auferidos estão associados à *dificuldade de captar clientes* (quanto maior a dificuldade, menores são, naturalmente, os rendimentos). Observa-se também que quanto mais os

([95]) Efectuou-se uma análise de regressão hierárquica, considerando-se os inquiridos que exercem a tempo inteiro e com respostas em todos os indicadores (*listwise*, com N=5379) e observando-se os pressupostos de não multicolinearidade. ($R^2_{aj.}$ = .415; F = 668,516, gl= 1, 5372; p < .001).

advogados praticam advocacia de *tipo especializado* maiores são os rendimentos, quanto mais exercem em *direito penal* menores são os rendimentos e quanto mais exercem em *direito das sociedades* maiores são os rendimentos.

Resumindo, a situação sócio-económica dos advogados revela uma assinalável assimetria na profissão, com relativamente poucos advogados a alcançarem níveis confortáveis de rendimentos, enquanto uma percentagem relevante de advogados tem rendimentos modestos. Esta discrepância está associada, entre outros aspectos aqui não identificados, às condições do mercado de advocacia, às características do exercício profissional e a factores demográficos.

AUTO-REGULAÇÃO DA ACTIVIDADE PROFISSIONAL

De acordo com o modelo teórico que elaborámos, analisam-se quatro dimensões associadas à auto-regulação da actividade profissional: (*a*) o controlo da qualidade e responsabilidade do desempenho profissional, (*b*) o controlo da entrada na profissão, (*c*) a vigilância da área jurisdicional e (d) a interface com o estado.

Neste trabalho interessa-nos a análise da opinião da própria profissão sobre as iniciativas relativas a cada uma destas dimensões e não a análise das iniciativas específicas que a profissão tem implementado ao longo da sua história. Deste modo, estas dimensões serão também analisadas sobretudo com base nos dados do *inquérito aos advogados portugueses.*

CONTROLO DO DESEMPENHO PROFISSIONAL: QUALIDADE E RESPONSABILIDADE

Para analisar a opinião dos inquiridos acerca da auto-regulação da advocacia, utilizámos as seguintes variáveis: opinião sobre actuação disciplinar da Ordem, atitude face ao seguro de responsabilidade civil, opinião sobre a criação de especialidades, atitude face à formação contínua e opinião sobre a publicidade em advocacia ([96]).

Quadro 4. Médias e percentagens da opinião sobre a regulação da actividade

	MÉDIA*	Discordo complemente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente	NR
A actuação disciplinar da Ordem tem sido eficaz	2,9	8,9	17,9	45,3	23,3	2,4	2,3
O seguro de responsabilidade civil profissional devia ser obrigatório	3,9	1,6	7,1	17,0	48,0	24,5	1,7
A formação contínua deve ser obrigatória para todos os Advogados	3,4	3,6	16,5	23,1	45,5	9,2	2,2
A Ordem deveria criar e certificar especializações	3,8	5,4	9,6	14,7	38,4	30,4	1,5
A especialização na Advocacia é uma necessidade premente	3,7	2,3	11,3	17,2	47,2	20,8	1,2
Deve ser permitido que os Advogados façam publicidade aos seus serviços	3,0	10,2	27,9	21,1	30,4	8,5	1,9

*Escala: 1 (discordo completamente) a 5 (concordo completamente)

([96]) Na Parte 2 apresenta-se uma análise descritiva mais detalhada sobre cada uma destas variáveis. Fazendo a economia dessa descrição, aqui apresentam-se apenas as dimensões e indicadores directamente relacionados com a regulação da actividade.

Como se pode observar no Quadro 4, os resultados revelam que apenas 25,7% dos inquiridos consideram que a actuação disciplinar da Ordem tem sido eficaz. No que diz respeito à *responsabilidade civil* dos advogados no exercício da sua actividade, a maioria dos inquiridos considera que deve existir um seguro obrigatório para todos.

Relativamente ao desenvolvimento das competências profissionais, outro aspecto fundamental para a profissão, observa-se uma atitude bastante positiva por parte da maioria dos advogados no que diz respeito à *formação contínua* em advocacia. Efectivamente, 54,7% consideram que esta deve ser obrigatória para todos os advogados.

Ainda nesta perspectiva, verifica-se uma atitude bastante positiva no que se refere à necessidade de se criarem *especializações* em advocacia. Mais de dois terços dos inquiridos consideram que a Ordem deve criar e certificar especializações, as quais são vistas como uma necessidade premente.

Como se referiu anteriormente, os valores das profissões tradicionais interditavam que os seus membros fizessem publicidade aos seus serviços, na medida em que, de acordo com a retórica oficial, a missão da profissão era servir o público sem qualquer auto-interesse, logo, não teria sentido fazer publicidade, e se esta existisse poderia conduzir à degradação na qualidade do serviço. Contudo, a evolução recente da advocacia em diversos países, acompanhando o desenvolvimento tecnológico e a globalização, tem levado à actualização de alguns valores e à permissão de se efectuar publicidade dentro de determinados parâmetros e de acordo com as normas deontológicas. Os advogados portugueses parecem estar relativamente divididos no que diz respeito a esta atitude, havendo 38,9% de

inquiridos a favor da possibilidade de os advogados fazerem publicidade aos seus serviços e 38,1% contra.

Resumidamente, estes resultados revelam alguma preocupação com a qualidade do desempenho profissional, sugerindo, a este respeito, a obrigatoriedade do seguro de responsabilidade civil e da formação contínua.

CONTROLO DA ENTRADA NA PROFISSÃO

Um dos aspectos que está tradicionalmente associado ao reconhecimento formal de uma ocupação como profissão liberal diz respeito à sua capacidade para (corporativamente) controlar a entrada de novos membros para a "comunidade" profissional. Essa é, aliás, uma das aspirações centrais de qualquer ocupação que pretende instituir-se como profissão: ter o monopólio do mercado de trabalho. À medida que o número de candidatos à profissão aumenta, há uma tendência para aumentar o número de dispositivos de controlo de entrada, os quais são publicamente justificados pela necessidade de manter a qualidade do serviço. A essa justificação é preciso, porém, acrescentar a aspiração de manter o *status* sócio-económico dos profissionais (possível se não houver excesso de oferta dos seus serviços).

O controlo da entrada pode ser feito por via directa ou por via indirecta. É feito por via directa quando as profissões definem um conjunto de requisitos que os candidatos à profissão devem exibir e/ou estipulam condições e etapas a observar para se poder obter a "licença" de exercício da actividade. Habitualmente, a profissão está autorizada a ser ela própria a definir e controlar a aplicação desses requisitos e condições.

No caso da advocacia, a entrada é actualmente filtrada através da realização, após a licenciatura, de um estágio profissional de dezoito meses e de um exame, cuja conclusão com sucesso é uma condição indispensável para ser "advogado(a)".

O controlo por via indirecta realiza-se habitualmente na arena política e verifica-se quando a profissão consegue influenciar a "produção de produtores" ([97]) dos seus serviços, isto é, quando consegue influenciar as universidades no sentido de controlar, a montante, a quantidade de alunos que se formam na sua área de conhecimentos profissional. Esta influência sobre as universidades pode ser directa, se a profissão estiver entrosada nelas, ou pode conseguir-se através do estado, obtendo deste decisões sobre contingentes de entrada na academia que, naturalmente, se repercutirão no número de saídas e de candidaturas à profissão.

Uma profissão pode utilizar a via directa cumulativamente com as vias indirectas para controlar a entrada na profissão. Por exemplo, em Portugal, nenhuma profissão liberal foi tão longe no controlo quase total das entradas na profissão como a medicina, a qual tem conseguido uma influência política invulgar sobre as decisões do estado, quer relativamente ao número de entradas na universidade (pública), quer relativamente à conservação do monopólio da produção de licenciados ([98]).

Apesar do seu grande entrosamento com o estado, dada a própria natureza da sua área de actividade, a advocacia não tem tido influência decisiva no controlo das entradas a montante, tendo-se assistido, desde os

---

([97]) Abel (1989).
([98]) Garoupa (2004).

anos oitenta do século passado, a uma dinâmica completamente liberalizada no mercado da formação universitária no que diz respeito à formação em direito.

Antes de analisarmos as opiniões dos advogados acerca dos aspectos relacionados com a entrada na profissão, interessa averiguar essa dinâmica do mercado da formação universitária na área do direito e os seus efeitos na profissão.

De acordo com os dados obtidos junto do Observatório da Ciência e do Ensino Superior, as universidades portuguesas (públicas, privadas e católica) produzem, desde 1991, uma média superior a dois mil licenciados em direito por ano, como se pode verificar no Quadro 5. No ensino particular e cooperativo observa-se uma mudança quantitativa crítica a partir de 1994, quase duplicando o número de licenciados, e a partir de então, tem produzido mais de mil licenciados em direito por ano. Por sua vez, o próprio ensino público, embora com uma evolução mais regular, tem vindo a crescer a partir de 2001, ultrapassando pela primeira vez os mil licenciados por ano, em 2003. A Universidade Católica tem mantido os mesmos padrões desde 1991, com ligeiras flutuações.

Quadro 5. Evolução do número de licenciados em Direito desde 1991

Sistema de Ensino	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
E.S. Público	850	810	774	772	804	804	751	770	878	877	896	965	1 059	11 010
E.S. Part. e Cooperativo	529	542	594	910	1 084	1 346	1 231	1 341	1 286	1 220	1 239	1 129	1 015	13 466
U. Católica Portuguesa	247	277	291	277	271	303	297	288	264	290	325	248	278	3 656
Total Ensino Superior	1 626	1 629	1 659	1 959	2 159	2 453	2 279	2 399	2 428	2 387	2 460	2 342	2 352	28 132

Fonte: Observatório da Ciência e do Ensino Superior

A composição por sexo revela que, pelo menos desde 1994, os homens são apenas cerca de um terço dos licenciados em direito (Quadro 6).

Quadro 6. Distribuição por sexo dos licenciados em Direito desde 1994

Sistema de Ensino	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Homens	36,2%	37,3%	35,2%	34,1%	33,1%	33,6%	33,9%	35,4%	33,7%	34,2%
Mulheres	63,8%	62,7%	64,8%	65,9%	66,9%	66,4%	66,1%	64,6%	66,3%	65,8%

Fonte: Observatório da Ciência e do Ensino Superior

Havendo diversas ocupações jurídicas, nem todos os licenciados em direito são, naturalmente, advogados. Contudo, e dado o aumento do número de novas inscrições de advogados que se constatou mais acima, interessa verificar qual a percentagem de licenciados em direito que entra para a advocacia. Uma vez que a profissão tem vindo a fazer algum controlo das entradas, incluindo um estágio de dezoito meses, não se pode comparar simplesmente o número de licenciados num ano com o número de novas inscrições na Ordem nesse mesmo ano. Dever-se-ia comparar os licenciados num ano com os inscritos um ano e meio depois. Todavia, dada a natureza dos dados de que dispomos, que são anualizados e não podem ser alinhados por indivíduos, decidimos comparar os licenciados num determinado ano com os inscritos dois anos depois ([99]), isto é, comparam-

([99]) Esta forma de cálculo continua a ser apenas aproximativa, pois alguns poderão chegar a inscrever-se no fim do ano seguinte e outros têm que repetir o exame (mais de 10% segundo dados da Ordem) e, por conseguinte, apenas se inscrevem mais tarde. Estes e outros casos pessoais permitem compreender que em 1995 a percentagem de inscritos (face aos licenciados) seja superior a cem. Porém, se perspectivarmos a análise num período superior a dez anos (1993 - 2003), a média de proporção entre licenciados e inscritos será de 82%.

-se os licenciados em 1991 com os inscritos ao longo do ano de 1993, e assim sucessivamente (Quadro 7).

Deste modo, verifica-se que, desde 1991, se inscrevem como advogados (após o estágio e o exame da Ordem), em média, 82% do número de licenciados em direito em cada ano.

Quadro 7. Relação entre o número de novos inscritos na Ordem e o número de licenciados em Direito, desde 1991

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Licenciados	1626	1629	1659	1959	2159	2453	2279	2399	2428	2387	2460	–	–
Novas inscrições na Ordem	–	–	1379	1560	1734	1267	1792	1522	1899	1788	1905	2160	1975
Percentagem de novos inscritos na Ordem relativa a licenciados dois anos antes	–	–	84,8	95,8	104,5	64,7	83,0	62,0	83,3	74,5	78,5	90,5	80,3

Fontes: Observatório da Ciência e do Ensino Superior e Ordem dos Advogados

Estes resultados, ao mesmo tempo que mostram um aumento significativo da concorrência intraprofissão, revelam que a entrada na profissão está a ser determinada fundamentalmente pela dinâmica do livre mercado da formação universitária. Os dispositivos reguladores da Ordem traduzem-se, essencialmente, no mero retardar da entrada, oficialmente justificado pela garantia da qualidade da profissionalização.

Sendo esta a situação objectiva, importa agora saber qual a opinião dos advogados acerca desta problemática.

De acordo com os resultados do inquérito (Quadro 8), os advogados são mais adeptos de que exista um controlo ao nível das vagas nos cursos

de direito (67,6%) do que um hipotético *numerus clausus* estabelecido pela Ordem (41%), o qual não existe. Nesse sentido, a grande maioria (82%) considera que deve haver uma maior articulação com as universidades.

Verifica-se uma apreciação positiva (48,9%) relativamente à prova de agregação no final do estágio e à evolução recente do próprio estágio (40,2%). Contudo, cerca de metade dos inquiridos consideram que o exame da Ordem só serve para restringir o acesso à profissão.

Quadro 8. Opinião sobre os dispositivos de controlo da entrada na profissão

	MÉDIA*	Discordo comple-mente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completa-mente	NR
Deveria haver numerus clausus estabelecido pela Ordem para entrar na profissão	3,1	8,8	25,6	22,6	28,4	12,6	1,9
É indispensável reduzir as vagas nos cursos de Direito	3,8	2,2	10,0	18,3	37,7	29,9	1,9
Deveria haver uma relação mais estreita entre a Ordem e as Universidades	4,1	1,3	3,8	10,6	48,2	33,8	2,2
A prova de agregação no final do Estágio veio dignificá-lo	3,3	6,8	15,7	26,5	38,8	10,1	2,1
A formação dos estagiários na Ordem evoluiu muito positivamente	3,1	6,4	17,6	34,0	37,3	2,9	1,8
O exame da Ordem só serve para restringir o acesso à profissão	3,3	7,9	18,8	22,0	36,3	13,2	1,9

*Escala: 1 (discordo completamente) a 5 (concordo completamente)

VIGILÂNCIA DA ÁREA JURISDICIONAL

Como já se assinalou, as profissões liberais, tal como as outras ocupações, são meras construções que emergem no quadro da divisão social do

trabalho, a qual não só não é definitiva como acompanha a dinâmica política, económica, tecnológica, social e cultural da própria sociedade. Nas actuais economias de mercado, subordinadas à dinâmica da globalização, o espaço anteriormente ocupado por uma profissão está sujeito às mais diversas investidas por parte de outros grupos ocupacionais, recentes ou não, assim como por membros da mesma profissão de outros países, uma vez que algumas das barreiras tradicionais (por exemplo, domínios específicos da legislação) são hoje superáveis com alguma criatividade e facilidade.

No caso concreto do mercado de serviços de advocacia, a abertura do espaço europeu, de acordo com a legislação supranacional, vem alterar fortemente o contexto de exercício da actividade, embora, a curto prazo, isso seja mais visível em determinadas áreas do direito (e.g., direito das sociedades, do ambiente, comunitário, etc.) do que em outras.

Considerando apenas o mercado interno da profissão, e no quadro da jurisdição atribuída à advocacia, as questões mais frequentes advêm do facto de algumas ocupações reclamarem igualmente competência e legitimidade para realizar determinados actos, que efectivamente realizam na prática, como é o caso dos ROC e dos TOC. Além disso, e do ponto de vista da advocacia, a procuradoria ilícita representa também um ataque à jurisdição da profissão, mas relativamente à qual esta não tem meios próprios para actuar, dependendo da actuação do próprio Estado e da atitude dos próprios clientes.

Na opinião dos advogados, há muito a fazer por parte da profissão, quer para combater a procuradoria ilícita, quer para promover junto dos

cidadãos as vantagens de recorrerem aos serviços dos advogados. De facto, 44,3% dos inquiridos consideram que a actuação da Ordem no combate à procuradoria ilícita deveria ser intensificada.

INTERFACE COM O ESTADO

A relação com o Estado é fundamental para qualquer profissão instituída, a qual nunca é totalmente independente deste, por maior que seja a delegação efectuada. No caso concreto da advocacia, a relação com o Estado tem múltiplas facetas, na medida em que este pode actuar como protector, como parceiro, como mediador ou como cliente. Assim, a eficiência e eficácia do funcionamento do Estado reflectir-se-á em grande parte no desempenho dos advogados.

Da multiplicidade de relações entre a profissão e o estado, interessa-nos aqui analisar somente os seguintes aspectos: *confiança* dos advogados no sistema judicial, *consequências percebidas do funcionamento do sistema judicial,* opinião sobre o *funcionamento da administração pública* e sobre a *participação na legislação.*

No que diz respeito ao funcionamento do Estado e dos seus efeitos sobre a profissão, apenas 45,7% dos inquiridos (Quadro 9) declaram ter confiança no sistema judicial português, e a maioria considera que a ineficiência deste sistema tem consequências negativas sobre o exercício da advocacia (85%), assim como o funcionamento da administração pública mais directamente relacionada com a profissão (78,7%).

Quadro 9. Médias e percentagens da opinião sobre a interface com o Estado (N=9168)

	MÉDIA*	Discordo complemente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente	NR
Tenho confiança no sistema judicial português	3,2	6,9	20,2	26,8	40,9	3,8	1,4
A ineficiência do sistema de justiça afecta negativamente o exercício da Advocacia	4,1	0,3	2,8	9,8	61,7	23,3	2,0
O funcionamento da Administração Pública ligada à profissão (conservatórias, ministérios...) afecta fortemente e de um modo positivo o exercício da Advocacia	2,0	27,7	51,0	13,2	5,1	0,9	2,1
A Ordem tem participado activamente na elaboração da legislação	3,0	6	22	40,6	27,1	2,1	2,1

*Escala: 1 (discordo completamente) a 5 (concordo completamente)

Relativamente à influência da profissão sobre o estado, os resultados mostram que somente 29,2% consideram que a Ordem tem participado activamente na elaboração de legislação.

De acordo com estes resultados, do ponto de vista da profissão, o funcionamento do estado, no que diz respeito à actividade jurídica, constitui um sério obstáculo à eficácia da advocacia.

PROCESSOS DE IDENTIDADE E IDENTIFICAÇÃO COM A PROFISSÃO

Assinalou-se mais acima que a identidade da profissão pode ser operacionalizada através da percepção de partilha dos seus valores básicos, da auto-imagem da profissão segundo a perspectiva dos seus membros, da imagem pública da profissão por estes percebida ou construída e da conformidade com as normas deontológicas.

Assim, enquanto elementos básicos da cultura da profissão, analisou-se a percepção dos valores essenciais da advocacia, aqui operacionalizados através de três indicadores ("*a missão fundamental da advocacia é a defesa dos direitos e liberdades dos cidadãos*", "*o segredo profissional é sobretudo um dever perante a profissão e o Estado de Direito*" e "*a estrita observância das regras deontológicas é o aspecto nuclear da profissão de advogado(a)*").

Para analisar a percepção da imagem pública da profissão utilizaram-se três indicadores agregados ("*a imagem geral dos advogados na sociedade é positiva*", "*a classe dos advogados goza de grande credibilidade*", "*a generalidade dos cidadãos tem plena confiança nos advogados*").

Para averiguar a auto-imagem da profissão utilizaram-se dois indicadores ("*a classe dos Advogados, considerada como um todo, é muito competente*" e "*se tivesse que atribuir uma nota à classe dos Advogados como um todo esta (não) seria negativa*").

A opinião sobre o a *conformidade com as normas deontológicas* pelos advogados portugueses no exercício da sua profissão, foi operacionalizada através de três indicadores: "*o nível deontológico da profissão baixou muito nos últimos anos*", "*há muitos Advogados que não cumprem as suas obrigações deontológicas para com os colegas*" e "*frequentemente, os Advogados dão primazia aos clientes em detrimento dos colegas*" ([100]).

Por sua vez, a identificação foi operacionalizada através de quatro indicadores vocacionais ("*não estou arrependido(a) de ter escolhido a pro-*

([100]) Estes indicadores foram recodificados de modo a que, nesta análise, a pontuações mais altas corresponda um maior cumprimento das normas deontológicas.

fissão de advogado(a)", "se tivesse que voltar atrás voltava a escolher a advocacia como profissão", "(não) lamento o facto de ser advogado(a)" e *"a profissão de advogado(a) corresponde à minha vocação"*).

Os resultados descritivos revelam que, do ponto de vista dos membros da profissão, a *imagem pública* desta é pouco positiva (Quadro 10). Em contrapartida, a maioria (55,2%) tem uma *auto-imagem da profissão*, em termos de competência, bastante positiva. Contudo, 60,7% dos inquiridos consideram que há muitos colegas que transgridem na sua prática profissional as normas deontológicas da profissão.

No que diz respeito à cultura profissional, verifica-se um elevado consenso (79,9%) entre os inquiridos acerca dos *valores essenciais* da advocacia, com saliência para os valores de defesa dos direitos e liberdades.

É também elevado o número de inquiridos (74%) que se declaram bastante identificados com a profissão.

Quadro 10. Médias e percentagens da auto-imagem, imagem pública percebida, valores da advocacia e satisfação com a profissão (N=9168)

	MÉDIA*	Discordo complemente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo completamente	NR
Percepção da imagem pública dos advogados (positiva)	2,6	7,1	41,1	30,7	18,5	1,0	1,6
Auto-imagem dos advogados (positiva)	3,5	3	14,6	25,5	43,8	11,4	1,7
Valores essenciais da advocacia	4	1,1	6,2	11,1	52,0	27,9	1,7
Conformidade com as normas deontológicas	2,4	11,2	49,5	26,6	9,7	1,1	1,9
Identificação/vocação para a advocacia	4,0	2,2	7,6	14,6	41,3	32,7	1,6
Satisfação com a profissão	3,0	9,4	24,2	22,7	36,8	5,2	1,7

*Escala: 1 (discordo, ou insatisfeito, completamente) a 5 (concordo, ou satisfeito, completamente)

Como decorre do modelo teórico anteriormente apresentado, interessa-nos analisar o grau de realização profissional dos advogados, o qual foi aqui operacionalizado através da satisfação com a profissão (*satisfação "com as remunerações que obtenho como Advogado(a)", "com as condições em que exerço a Advocacia", "com os resultados profissionais da minha actividade de Advogado(a)"*). Como se pode observar no Quadro 10, não chegam a metade (42%) os inquiridos que se encontram satisfeitos com a profissão.

Um dos objectivos deste trabalho consiste em analisar os preditores da realização profissional dos advogados. Nesse sentido, propusemos que o nível de realização profissional estará ancorado nos processos identitários e de identificação e nos processos de controlo (do mercado de trabalho e auto-regulação). Mais especificamente, pressupõe-se que a satisfação profissional será tanto maior (*a*) quanto mais o contexto do mercado for favorável, (*b*) quanto mais a auto-regulação for eficaz, (*c*) quanto mais positiva for a identidade da profissão, (*d*) quanto mais elevada for a identificação profissional.

Dadas as características da carreira profissional em advocacia, pressupõe-se também que os advogados mais novos estarão menos satisfeitos do que os mais velhos. Tendo em atenção os aspectos já referidos sobre a situação das mulheres na profissão, supõe-se que estarão menos satisfeitas do que os homens.

Uma vez que, como se assinalou atrás, a identificação é um processo através do qual a percepção que se tem da identidade da profissão, influencia as atitudes e comportamentos profissionais dos seus membros, preten-

demos ainda testar a hipótese de que a relação entre a identidade profissional percepcionada e a satisfação profissional dos advogados será mediada pela identificação destes com a profissão.

PREDITORES DA SATISFAÇÃO COM A PROFISSÃO

Para analisar estas hipóteses, utilizou-se o *modelo das equações estruturais* ([101]) (*path analysis*), tendo sido consideradas variáveis de cada um dos pilares do modelo teórico que temos vindo a desenvolver. Assim, no que se refere ao *mercado de serviços* de advocacia, utilizaram-se as seguintes variáveis: *rendimentos mensais* e *dificuldade de captação de clientes*.

Relativamente à *auto-regulação*, utilizou-se uma variável focalizada na interface com o Estado e que depende quer dos agentes do Estado quer dos advogados (*confiança no sistema de justiça*).

No que diz respeito aos *processos identitários* e à *identificação* com a profissão, utilizaram-se as variáveis já apresentadas na secção anterior: *auto-imagem*, *valores essenciais* da advocacia, *imagem pública percebida*, *conformidade deontológica* e *identificação* (vocação) com a profissão.

Finalmente, como variável critério (ou dependente) utilizou-se a *satisfação com a profissão*, enquanto expressão da realização profissional.

([101]) Esta técnica estatística permite averiguar não apenas a validade dos constructos teóricos mas também a rede de relações entre as variáveis, nomeadamente, os efeitos directos e indirectos sobre as variáveis critério (ou dependentes).

Para analisar as relações entre as variáveis construiu-se um modelo que, além de contemplar os constructos acabados de referir, considera também um constructo de segunda ordem ([102]): a *identidade da profissão*. A hipótese que se coloca é a de que a identidade da profissão se exprime através das seguintes variáveis: *auto-imagem, valores essenciais* da advocacia, *conduta deontológica* e *imagem pública percebida*.

De acordo com os procedimentos requeridos pelos modelos de equações estruturais, analisou-se em primeiro lugar a adequação do *modelo de medida* ([103]) de modo a validar as variáveis latentes, ou constructos.

Os resultados revelaram bons índices de adequação do modelo construído ([104]), pelo que se procedeu à análise das relações estruturais de modo a identificar as associações entre as variáveis que permitem explicar a satisfação com a profissão, testando assim as hipóteses que colocámos. Os resultados apresentam-se na Figura 3.

Globalmente, o modelo de equações estruturais ([105]) permite explicar 76% da variância da satisfação dos advogados com a sua profissão. Como se pode observar na Figura 3, há três variáveis que afectam mais fortemente o grau de satisfação: a identificação com a profissão (β=.57, $p < .01$),

---

([102]) Metodologicamente, isso quer dizer que neste modelo se testam análises factoriais confirmatórias de primeira ordem e de segunda ordem.

([103]) Ou seja, análise factorial confirmatória.

([104]) Índices de adequação do modelo de medida: CMIN/DF = 10,185; GFI = .960; CFI = .941; RMSEA = .040; AIC = 3530,163. Legenda: Cmin=*minimum discrepancy*, DF = *degrees of freedom*; GFI = *goodness of fit índex*; CFI = *comparative fit índex*; RMSEA = *root-mean-square error of approximation;* AIC = *Aikike's information criterion*. Para quem está pouco familiarizado com os desenvolvimentos recentes da estatística, esclarece-se que, por exemplo, os índices GFI e CFI com valores superiores a .95 exprimem uma *adequação elevada* do modelo, o RMSEA com valores inferiores a .06 revela também um modelo com adequação elevada.

([105]) Índices de adequação do modelo estrutural (*path analysis*): CMIN/DF = 11,227; GFI = .957; CFI = .930; RMSEA = .042; AIC = 3783,240.

a dificuldade em captar clientes ([106]) (ß= -.43, p < .01) e os rendimentos (ß=.24, p < .01).

Estas duas últimas variáveis dizem respeito ao pilar que designámos por *mercado de serviços de advocacia* e os seus resultados revelam, como tínhamos sugerido, que, quanto menos os advogados têm *dificuldades na captação de clientes,* maior é a sua *satisfação*, a qual também aumenta com o maior nível de *rendimentos* provenientes da advocacia.

Por sua vez, o elevado efeito da *identificação com a profissão* suporta a previsão de que, para além das questões económicas, os processos de influência social e de vinculação afectiva à profissão desempenham também um papel importante na realização profissional dos advogados.

Observando mais detalhadamente o modelo obtido, há a salientar que os resultados suportam a hipótese de que a *identificação com a advocacia* constitui uma variável *mediadora* dos efeitos da *identidade da profissão* sobre a satisfação com a vida profissional. Como se referiu, neste modelo empírico, a *identidade da profissão* exprime-se através de quatro variáveis: a *auto-imagem da profissão*, os *valores essenciais da advocacia*, a *conformidade com as normas deontológicas* e a *imagem pública percebida* da profissão.

De acordo com os resultados, a identidade da profissão será tanto mais saliente quanto mais estas variáveis estiverem intercorrelacionadas.

([106]) Na operacionalização desta variável, a pontuações mais altas corresponde maior dificuldade de captação de clientes (por isso o sinal negativo do coeficiente Beta). Na medição da variável relativa ao cumprimento das normas deontológicas, aqui inverteu-se a escala para facilitar a interpretação, de modo a que a valores mais altos corresponda maior conformidade (na Parte 2 a valores mais altos corresponde menor cumprimento). As restantes variáveis estão medidas de modo a que a pontuações mais altas corresponda maior acordo por parte dos inquiridos.

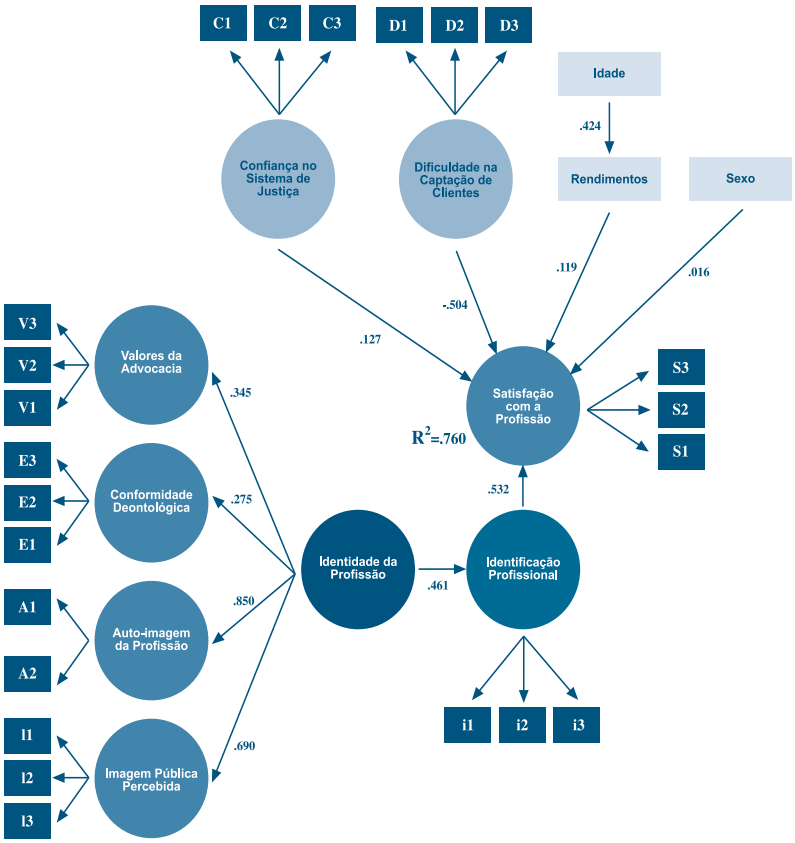

Figura 3. Preditores da satisfação com a profissão: Resultados da análise de equações estruturais (coeficientes de regressão e pesos factoriais) ([107])

([107]) Todos os coeficientes são significativos a .01 ou melhor, excepto a associação com o sexo que é não significativa. Os resultados relativos às quatro dimensões da identidade exprimem pesos factoriais. Na Figura, os rectângulos exprimem variáveis exógenas, observadas, e as elipses exprimem constructos. Por questões de simplicidade, apresentam-se os pesos factoriais de segunda ordem e omitem-se os de primeira ordem.

Neste sentido, podemos dizer que quanto mais positiva for a auto-imagem acerca da profissão, quanto maior for a partilha dos valores essenciais da advocacia, quanto maior for a observância da deontologia profissional e quanto mais a imagem pública da profissão for percebida pelos advogados como positiva, mais consistente e positiva será a percepção que os advogados têm da *identidade da sua profissão*.

Do ponto de vista sociocognitivo, porém, a saliência da *identidade da profissão* não influencia directamente o grau de *satisfação* dos advogados, mas afecta-a através da sua *identificação* com a advocacia (isto é, a identidade profissional percebida aumenta ou diminui o grau de identificação do indivíduo com a profissão) e, nessa medida, contribui para aumentar ou diminuir a sua satisfação e realização profissional.

Os resultados revelam que a *auto-imagem* que os advogados têm acerca da competência geral da "classe" é o aspecto que mais contribui para a percepção que estes têm da identidade da profissão: se consideram que a profissão é em geral competente, isso melhora a percepção que têm da identidade profissional o que, por sua vez, fará aumentar a sua identificação e, indirectamente, a sua satisfação ([108]).

Ao nível da auto-regulação, concretamente, na relação com o estado, os resultados mostram que a *confiança no sistema de justiça* contribui,

---

([108]) O modelo demonstra ainda que a percepção que os advogados têm da *imagem pública da profissão* não influencia directamente o seu nível de satisfação, mas afecta a identidade da profissão. Do mesmo modo, a partilha dos valores essenciais da advocacia é um componente importante da identidade colectiva. A conformidade com as *normas deontológicas* assume também particular importância na construção da identidade colectiva. De facto, o processo sociocognitivo envolvido será o seguinte: se os advogados percepcionam que há muitos colegas que não cumprem as normas deontológicas, isso afecta negativamente a identidade colectiva da profissão.

em parte, para a explicação da variância da satisfação com a profissão (ß= .127, $p < .01$). Quanto maior é a confiança no sistema de justiça, maior é o nível de satisfação com a sua actividade profissional. Embora relativamente modesto, este efeito salienta o quão importante é para a profissão a interface com o Estado e o impacto que pode ter nas atitudes face à vida profissional.

Finalmente, refira-se a intervenção das duas variáveis demográficas utilizadas na explicação da satisfação dos inquiridos. Enquanto o *sexo* não revela efeitos significativos na realização profissional dos inquiridos, não suportando, por conseguinte, a hipótese colocada, a *idade* influencia o seu grau de satisfação mas de um modo indirecto. Os resultados indicam que quanto mais jovens são os advogados menor é a sua satisfação com a profissão, mas este efeito é mediado pelos rendimentos. Dito de outro modo, a tendência para os jovens estarem menos satisfeitos com a profissão deve-se ao seu (baixo) nível de rendimentos, o mesmo sucedendo com o facto de os mais velhos tenderem a estar mais satisfeitos.

Resumindo, o modelo empírico salienta que a dinâmica do mercado de serviços de advocacia influencia o nível de satisfação profissional dos advogados. Efectivamente, as duas variáveis utilizadas permitem explicar uma parte substancial da variância da satisfação dos advogados com a profissão, dando suporte às hipóteses que colocámos relativamente a essa relação. Assim, quanto maior é a dificuldade em captar clientes, menor é o nível de satisfação dos inquiridos. Do mesmo modo, quanto menores são os rendimentos, menor é a satisfação, o que é natural se se considerar que a profissão é, antes de mais, um modo de "ganhar a vida".

A identificação com a profissão emerge, neste modelo empírico como um vector importante que condiciona a realização profissional dos advogados, nomeadamente, no que diz respeito à avaliação afectiva que fazem da sua vida profissional. Além disso, os resultados mostram que a identificação se desenvolve não só com base em processos mais relacionados com os valores e a imagem do grupo profissional mas também com as suas práticas profissionais, nomeadamente no que respeita à sua conduta deontológica, como o modelo teórico pressupunha. Deste modo, a identificação individual com a profissão é influenciada pelos processos sociais mais complexos que geram a dinâmica da profissão e, simultaneamente, determina, em parte, as atitudes dos advogados face à sua vida profissional e, certamente, face às opções profissionais que vão assumindo.

Os resultados sugerem, assim, que a identidade profissional efectua, de algum modo, a integração de factores sociais (macro) e individuais (micro) e que a identificação com a profissão, enquanto dispositivo cognitivo e emocional permite que estes factores (macro e micro) condicionem a realização profissional dos advogados. Importa recordar que este processo de vinculação à profissão se inicia muito antes de existir contacto directo com os seus valores e normas, geralmente, apenas com base em crenças sociais estereotípicas e a partir de uma "decisão" mais ou menos difusa de "querer ser como" eles (ou elas). Dada a evolução e a dinâmica da profissão, os processos de identificação nunca estão terminados e desenvol-vem-se, com maior ou menor número de tensões e bifurcações, consoante os objectivos individuais e as práticas efectivas da "classe", seja no que diz respeito à deontologia, aos valores, e à qualidade

do serviço, seja no que se refere ao esforço para influenciar a percepção da sua imagem pública.

PERFIS-TIPO DOS ADVOGADOS PORTUGUESES

Os resultados que acabámos de apresentar fizeram salientar a importância dos processos sociocognitivos na dinâmica da profissão e sugerem a existência de múltiplas diferenciações na "classe". Assim, continuando a explorar a capacidade heurística do modelo teórico que orientou as análises anteriores, pretende-se aprofundar a análise dessas diferenciações com base nos aspectos sociocognitivos que dizem respeito à *auto-regulação* e à *identidade* e *identificação*, os quais foram averiguados no *inquérito*.

A partir das dimensões em que se organizam os valores, atitudes e opiniões dos inquiridos, procurou-se sistematizar e aprofundar a caracterização dos advogados portugueses através da construção de perfis-tipo definidores de grupos psicossociais nesta profissão.

Com base noutras análises de estatística multivariada (*K-means clusters*) foi possível identificar sete *clusters* ([109]) que permitem traçar os perfis-tipo de advogados.

([109]) Resumidamente, esta técnica permite criar grupos de indivíduos homogéneos com base na sua proximidade em termos dos valores, atitudes e opiniões analisados neste estudo. Essa homogeneidade significa que os indivíduos que pertencem a um grupo (ou cluster) terão opiniões e atitudes mais próximas entre si do que com aqueles que pertencem a outro grupo, relativamente às dimensões analisadas, mas não implica que pensem todos precisamente do mesmo modo e em todos os aspectos considerados.

Para efectuar a análise, utilizaram-se as seguintes dimensões ([110]): opinião sobre a *publicidade em advocacia, imagem pública percebida, atitude face ao exercício individual da advocacia (versus em sociedade), captação de clientes em advocacia, atitude face à especialização profissional, opinião sobre o cumprimento das normas deontológicas, atitude face à dimensão da classe dos advogados, atitude face ao trabalho por conta de outrem em advocacia, valores essenciais da advocacia, adequação dos honorários, opinião sobre a posição socioeconómica dos advogados, identificação/vocação com a profissão, identificação com a classe profissional dos advogados, satisfação com a profissão, expectativas de melhoria do sistema judicial, consequências do funcionamento do sistema judicial, confiança no sistema judicial.*

Como se disse, pretende-se um espaço que permita situar, caracterizar e diferenciar eventuais grupos de advogados relativamente homogéneos do ponto vista psicossocial, isto é, no que diz respeito às suas atitudes e opiniões. Com base nessa definição, alargar-se-á a sua caracterização às dimensões objectivas da sua situação profissional e às variáveis demográficas ([111]).

Os resultados da análise de clusters (Quadro 11) permitiram identificar sete tipos de perfis dos inquiridos: t*radicionalistas instituídos, críticos*

([110]) Algumas destas dimensões já foram apresentadas nas secções anteriores e as outras serão descritas na Parte 2. Por questões de economia e de fluência do texto evita-se reproduzir aqui as suas operacionalizações, as quais podem ser consultadas na Parte 2.

([111]) Metodologicamente, poder-se-ia efectuar uma análise inversa, ou mesmo total. Mas, dada a relevância dos processos ideológicos e da identificação profissional, na dinâmica desta profissão, optámos por uma caracterização de carácter sociocognitivo. Em Anexo, no fim desta Parte 1, apresentam-se sete Quadros com a distribuição das variáveis sociodemograficas segundo os perfis-tipo.

Quadro 11. Médias dos clusters nas dimensões em que se originaram (N=9168)

Dimensões ([112])	Intranquilos 1	Revoltados 2	Críticos 3	Empreendedores 4	Tradicionalistas 5	Renovadores 6	Desencantados 7
Opinião sobre a publicidade em advocacia (5 = muito favorável)	2,4	2,4	2,8	2,7	2,3	2,9	2,7
Percepção da imagem pública dos advogados (5 = muito positiva)	2,9	2,1	2,3	3,2	3,1	2,9	2,3
Atitude face ao exercício individual da advocacia (versus em sociedade) (5 = em sociedade)	2,5	2,4	2,7	2,6	2,5	2,9	2,6
Dificuldade na captação de clientes (5 = muito difícil)	3,3	3,2	2,7	3,0	2,6	3,1	3,6
Atitude face à especialização profissional (5 = concordo completamente)	2,9	2,9	3,2	3,1	2,9	3,2	3,2
Cumprimento das normas deontológicas da advocacia (5 = incumprimento)	3,6	4,0	3,8	3,3	3,5	3,3	3,7
Atitude face à dimensão da classe dos advogados (5 = excesso de advogados)	3,8	3,9	3,6	3,3	3,5	3,3	3,8
Atitude face ao trabalho por conta de outrem em advocacia (5 = concordo completamente)	3,5	4,0	2,2	2,0	3,9	2,9	2,0
Valores essenciais da advocacia (direitos e deveres) (5 = concordo completamente)	4,2	4,0	3,9	4,1	4,2	3,6	4,0
Adequação dos honorários (5 = concordo completamente)	2,1	2,1	3,3	3,1	3,6	2,8	1,8
Opinião sobre a posição socioeconómica dos advogados (5 = muito favorável)	2,4	1,9	2,3	3,0	2,7	2,8	2,3
Identificação/vocação para a advocacia (5 = concordo completamente)	4,1	3,5	4,1	4,3	4,4	3,5	3,4
Auto-imagem e identificação com a classe profissional (5 = muito elevada)	3,6	2,9	3,1	3,8	3,7	3,2	3,0
Satisfação com a profissão (5 = concordo completamente)	2,7	2,5	3,5	3,5	3,8	3,0	2,2
Expectativas de melhoria do sistema judicial (5 = muito elevadas)	3,4	3,9	3,5	3,1	3,4	3,2	3,4
Consequências do funcionamento do sistema judicial (5 = muito negativas)	1,8	1,6	1,8	2,0	1,9	2,3	1,8
Confiança no sistema judicial (5 = concordo completamente)	3,7	2,2	2,7	3,8	3,5	3,2	3,1

([112]) Utilizaram-se escalas de tipo Likert 1 (discordo completamente) a 3 (não concordo nem discordo) a 5 (concordo completamente). Para facilitar a leitura do Quadro 11, apresenta-se junto a cada dimensão o significado do extremo superior da escala.

proactivos, empreendedores estratégicos, intranquilos passivos, desencantados com a profissão, renovadores prudentes e revoltados pessimistas.

INTRANQUILOS PASSIVOS

Este grupo compreende 14,2% dos inquiridos. Consideram-se fortemente vocacionados para a advocacia e têm uma auto-imagem positiva da profissão, mas estão bastante insatisfeitos com as condições em que exercem a sua actividade, ganhando, na sua maioria, menos de 1 000 euros/mês.

Consideram que a imagem pública da profissão é razoável. Apontam algumas falhas deontológicas e consideram que existe um número excessivo de advogados. Sentem dificuldades em arranjar clientes, mas persistem nas formas tradicionais de exercício individual e independente, e definem-se como generalistas. Actuam sobretudo nos ramos do direito civil, penal e do trabalho. Recusam a publicidade a serviços de advocacia e não têm entusiasmo pela especialização, nem encaram as modalidades de trabalho dependente como alternativas à situação actual.

Do seu ponto de vista, o *status* social e económico dos advogados diminuiu bastante. Eles próprios estão insatisfeitos com os baixos rendimentos que conseguem obter. Pensam que o (dis)funcionamento do sistema judicial afecta negativamente os advogados mas continuam a confiar bastante nesse sistema. Neste grupo estão maioritariamente representados advogados com menos de 40 anos, de ambos os sexos, embora com ligeiro predomínio de homens. Na sua grande maioria são advogados independentes em tempo integral, juntamente com outros que exercem a tempo parcial.

Uma grande parte deles tem escritório em casa, enquanto outros utilizam o escritório de outro advogado ou sociedade, e alguns são arrendatários. Têm poucos clientes em geral, sobretudo particulares, e poucas PMEs como clientes. Mais de metade tem poucas avenças, cujo valor mensal médio varia entre 250 e 1 000 euros. A maioria trabalha 7 a 10 horas por dia e teve duas a quatro semanas de férias no ano anterior. Não estão satisfeitos nem insatisfeitos com a Ordem.

REVOLTADOS PESSIMISTAS

Este grupo é constituído por 9,2% dos inquiridos. Revelam uma vocação mediana para a advocacia (comparativamente a outros grupos) e (já) não têm uma auto-imagem positiva da profissão. Mostram-se muito insatisfeitos com as condições em que exercem a profissão. A maioria ganha menos de 1 500 euros/mês e quase metade não chegam a ganhar 1 000 euros/mês.

Consideram que a profissão tem uma imagem pública muito negativa, que existe um número exagerado de advogados e que as transgressões deontológicas são elevadas. São contra a publicidade a serviços de advocacia e não vêm grandes vantagens na especialização.

Têm dificuldades em arranjar clientes, persistem no exercício individual e independente, generalista, e desvalorizam as alternativas de trabalho assalariado. Actuam principalmente nos ramos do direito civil, penal, fiscal e das sociedades.

Consideram que ganham miseravelmente e que a situação socioeconómica da profissão se degradou muito nos últimos anos. Consideram que

o (dis)funcionamento do sistema judicial prejudica fortemente os advogados. Não têm confiança no sistema judicial.

Neste grupo estão representados advogados de todos os escalões etários, embora maioritariamente com idade entre os 30 e os 45 anos. Há um grande predomínio de elementos do sexo masculino.

Este grupo inclui sobretudo advogados que exercem como independentes a tempo integral ou que trabalham a tempo parcial. Cerca de um terço é dono do escritório onde trabalha. Os clientes são sobretudo particulares, embora em número reduzido, e algumas PMEs.

Mais de metade destes advogados têm poucas ou nenhumas avenças cujo valor médio mensal total é inferior a 500 euros. A maioria trabalha 7 a 10 horas por dia. A grande maioria teve duas a quatro semanas de férias no ano anterior. Estão muito insatisfeitos com a Ordem.

CRÍTICOS PROACTIVOS

Correspondem a 12,9% da amostra. Nasceram para a advocacia mas a classe profissional não os merece. Criticam a situação da profissão, consideram que a imagem pública dos advogados é bastante negativa e que o *status* social e a situação económica da classe tem vindo a degradar-se. Consideram que há algumas dificuldades em termos de clientela e de número de advogados. Além disso, o nível deontológico da classe está bastante aquém do que devia estar.

Apesar da situação da classe, de que se procuram distanciar, têm um bom nível de recompensas e estão bastante satisfeitos com a sua retribui-

ção, a qual, na sua maioria, ultrapassa os 3 000 euros/mês. Acreditam que é importante para a profissão avançar com a especialização da advocacia e que a publicidade aos serviços de advocacia poderia ser útil.

Exercem advocacia sobretudo nos ramos do direito das sociedades, fiscal e comunitário, com muito pouca intervenção no âmbito dos direitos penal e civil.

Consideram que o funcionamento do sistema judicial tem prejudicado os advogados e têm pouca confiança nesse sistema. É um grupo constituído na sua grande maioria por jovens de ambos os sexos, com idades inferiores a 40 anos.

Uma grande parte trabalha como independente, outros estão organizados em sociedade, e outros ainda trabalham como colaboradores de sociedades ou de advogados individuais.

Não chegam a um terço os que são proprietários do escritório. A maioria tem uma a duas avenças, cujo valor médio mensal é superior a 1 000 euros.

Têm muitas PMEs como clientes e algumas grandes empresas, assim como organismos públicos. Têm ainda alguns clientes estrangeiros, dentro e fora da UE. Trabalham mais de 10 horas por dia e a maioria fez quatro semanas de férias no ano anterior. Estão ligeiramente insatisfeitos com a Ordem.

EMPREENDEDORES PRAGMÁTICOS

Compreendem 16,4% dos inquiridos. Altamente vocacionados para a advocacia e com uma auto-imagem positiva da profissão, estão bastante

satisfeitos com o exercício da actividade profissional e com as recompensas que obtêm, as quais, para grande parte deles, é superior a 1 000 euros/mês, chegando cerca de um terço a rendimentos que ultrapassam os 2 000 euros/mês.

Apreciam os níveis de retribuição confortáveis que têm obtido, encaram com optimismo o mercado da advocacia, sem grandes preocupações relativamente à clientela. A dimensão da classe profissional não os preocupa sobremaneira.

Com tendência para a especialização, o grupo exerce actividade nos diversos ramos do direito, com saliência para o direito do trabalho, civil, penal e, em menor escala, direito de sociedades e fiscal.

Valorizam positivamente a advocacia e a imagem que a classe tem na sociedade. Fazem uma apreciação relativamente positiva do *status* social e da situação socioeconómica da classe. Revelam um espírito proactivo e de abertura à mudança, nomeadamente no que diz respeito à criação de novas formas organizativas para o exercício da profissão, como a constituição de sociedades de advogados, a colaboração permanente de outros advogados e o recurso à publicidade dos serviços de advocacia. Consideram a especialização uma via de evolução da profissão. Manifestam grande confiança no sistema judicial.

A grande maioria dos membros deste grupo é relativamente jovem, com idades até 40 anos, de ambos os sexos. Inclui diversas formas de exercício da advocacia: independente a tempo integral, em sociedades, como sócios ou colaboradores, e a tempo parcial.

A maioria é arrendatária do escritório. Têm bastantes PMEs como clientes e algumas grandes empresas e organismos públicos. Trabalham

para alguns clientes estrangeiros, sejam ou não da UE. Cerca de metade têm três ou quatro avenças, cujo valor médio mensal, na sua maioria, é superior a 500 euros. A maioria trabalha mais de 10 horas por dia e teve quatro a seis semanas de férias no ano anterior. Estão bastante satisfeitos com a Ordem.

TRADICIONALISTAS INSTITUÍDOS

Este grupo integra 14,2% dos inquiridos da amostra total. Assumem uma vocação muito elevada para exercerem a advocacia e revelam uma elevada identificação profissional como advogados. Encontram-se numa posição económica muito tranquila e mostram-se muito satisfeitos com as condições em que exercem a advocacia e com as remunerações que obtêm. Não têm dificuldades em arranjar clientes. A maioria ganha mais de 2 000 euros/mês e um quinto ultrapassa os 5 000 euros/mês.

São avessos a que se faça publicidade aos serviços de advocacia e consideram que ela não é indispensável na economia actual. Insistem na forma tradicional de exercer advocacia, privilegiando o exercício individual e independente em contraposição à organização em sociedades de advogados assim como em oposição às modalidades de trabalho dependente (como advogado).

São eminentemente generalistas, movendo-se sobretudo nos ramos do direito civil, fiscal e das sociedades, mas sem deixarem de intervir nos ramos do direito penal, administrativo e do trabalho.

Acreditam que o funcionamento da administração pública venha a melhorar. Têm uma confiança razoável no sistema judicial.

É um grupo predominantemente constituído por homens, com mais de 20 anos de profissão e com idade média superior a 50 anos. A maior parte exerce advocacia independente ou em sociedade civil de advogados. Cerca de metade são proprietários do escritório. A maioria tem três ou mais avenças, cujo valor médio mensal é superior a 500 euros. Além dos clientes particulares, têm muitas PMEs como clientes e algumas grandes empresas, assim como instituições públicas. Têm igualmente alguns clientes no estrangeiro, dentro e fora da UE. Em geral trabalham mais de 10 horas por dia. A maioria teve quatro a seis semanas de férias no ano anterior. Estão satisfeitos com a Ordem.

RENOVADORES PRUDENTES

Este *cluster* é constituído por 15,5% dos inquiridos. Revelam uma vocação profissional para a advocacia pouco saliente (em comparação com os tradicionalistas ou os empreendedores), têm uma imagem minimamente positiva da classe profissional. Manifestam um certo grau de insatisfação com as condições em que exercem a profissão. A maioria ganha menos de 1 000 euros/mês.

Mostram-se relativamente críticos no que diz respeito à imagem pública dos advogados. Consideram que existem alguns problemas deontológicos nas práticas profissionais da classe. Estão razoavelmente abertos à implementação de algumas mudanças no exercício da profissão, quer nas formas organizativas, nomeadamente, através da criação de sociedades e da especialização profissional. Não rejeitam a ideia de publicidade a serviços de advocacia.

Consideram que a quantidade de advogados ainda não é dramática, embora sintam algumas dificuldades em arranjar clientes. São pouco entusiastas dos ideais da advocacia em termos de defesa dos direitos e liberdades dos cidadãos (embora não os rejeitem).

Os seus honorários estão um pouco aquém daquilo que desejariam e que consideram merecer, a exemplo, aliás, do que, em seu entender, tem vindo a acontecer com o *status* social e com a situação económica da classe.

Têm uma expectativa modesta de que se venham a registar melhorias no funcionamento da administração pública e revelam um nível de confiança moderado no sistema de justiça.

A maioria dos membros deste grupo tem menos de 40/45 anos, com uma ligeira maioria do sexo masculino. Inclui advogados que exercem advocacia como independentes, seja a tempo integral seja a tempo parcial.

Cerca de um terço dos indivíduos deste grupo são proprietários do escritório. Os outros utilizam o escritório de outro advogado ou trabalham para sociedades. Os clientes são sobretudo particulares e PMEs. Para um quarto (25,6%) dos advogados com avenças deste grupo, o valor mensal médio (total) das avenças situa-se entre 1 001 e 2 000 euros, e para 39,4% esse valor é inferior a 500 euros.

A maioria trabalha 7 a 10 horas por dia e teve um mês de férias no ano anterior. Um quarto teve apenas duas semanas de férias. Estão relativamente satisfeitos com a Ordem.

DESENCANTADOS COM A PROFISSÃO

Neste grupo integram-se 17,7% dos inquiridos. Tendem a duvidar da sua vocação para a advocacia, não têm em grande consideração a classe profissional e estão profundamente insatisfeitos e desiludidos com a situação em que exercem a sua actividade. A grande maioria ganha menos de 500 euros/mês.

Consideram que a imagem pública dos advogados é muito negativa e que as práticas deontológicas são bastante inferiores ao que devia ser. Sentem-se impotentes no mercado de trabalho e com muitas dificuldades em arranjar clientes e sustentar os seus custos profissionais. Simultaneamente, consideram que existe um número excessivo de advogados em actividade.

Não têm dúvidas de que houve uma grande diminuição do *status* social e da situação económica dos advogados nos últimos anos. Estão disponíveis para aderir à publicidade dos serviços de advocacia e à especialização profissional, assim como a modalidades de trabalho de carácter assalariado. Estão muito insatisfeitos com o que (não) conseguem ganhar.

Têm procurado exercer actividade sobretudo em direito penal e direito civil, e em áreas como o direito de consumo, ambiental, de autor, etc. Ainda têm um nível mínimo de confiança no sistema judicial, embora estejam convencidos de que o seu (dis)funcionamento afecta negativamente o exercício da advocacia.

A grande maioria dos membros deste *cluster* é bastante jovem, com idade inferior a 35/40 anos, e predominantemente do sexo feminino. A maioria trabalha a tempo parcial, colabora com outros advogados, e uma parte trabalha como independente a tempo integral. Cerca de metade uti-

lizam o escritório de outro advogado ou de sociedades e uma grande parte tem escritório em casa.

Têm muito poucos clientes, e quase não têm PMEs como clientes nem outras empresas. Têm muito poucas ou nenhumas avenças. A maioria trabalha menos de oito horas por dia. Mais de um terço fez somente quinze dias de férias no ano anterior. Estão ligeiramente insatisfeitos com a Ordem.

ANÁLISE DAS RELAÇÕES ENTRE OS PERFIS-TIPO E OS RENDIMENTOS

A caracterização dos perfis, permitiu delimitar os diversos grupos psicossociais que operam na classe profissional ([113]). Importa, todavia, averiguar também os seus posicionamentos relativos. Tendo em consideração que se trata de grupos profissionais, interessa analisar esse posicionamento também em relação às recompensas/honorários que os seus membros obtêm. Nesse sentido, efectuou-se uma análise de correspondências (através do algoritmo Homals ([114])) em que se utilizaram duas variáveis: os perfis-tipo e os rendimentos médios mensais.

Os resultados dessa análise permitem situar num espaço bidimensional os diversos perfis-tipo e os escalões de rendimentos, e respectivas associações/oposições. Como se apresenta na Figura 4, o espaço é definido por dois eixos. O eixo 1 (horizontal), opõe sobretudo os grupos/perfis com sucesso e satisfeitos com a profissão àqueles que têm dificuldades em vin-

---

([113]) Em anexo apresentam-se os cruzamentos desses grupos por algumas das variáveis sociodemográficas.

([114]) Carvalho (2004).

gar na profissão. Assim, num dos pólos daquele eixo localizam-se os *tradicionalistas instituídos* e os *críticos proactivos* (e, embora menos extremo, os *empreendedores estratégicos*). No outro pólo do eixo ou dimensão 1 localizam-se os *desencantados com a profissão* e os *intranquilos passivos.*

O eixo 2 (vertical) opõe sobretudo os advogados com rendimentos médios àqueles que têm rendimentos extremos (altos ou baixos). Num dos pólos localizam-se os rendimentos extremos (mais de 5 000 euros e menos de 500 euros) e no outro localizam-se os rendimentos que variam entre 500-1 000 euros e 1 500-2 000 euros.

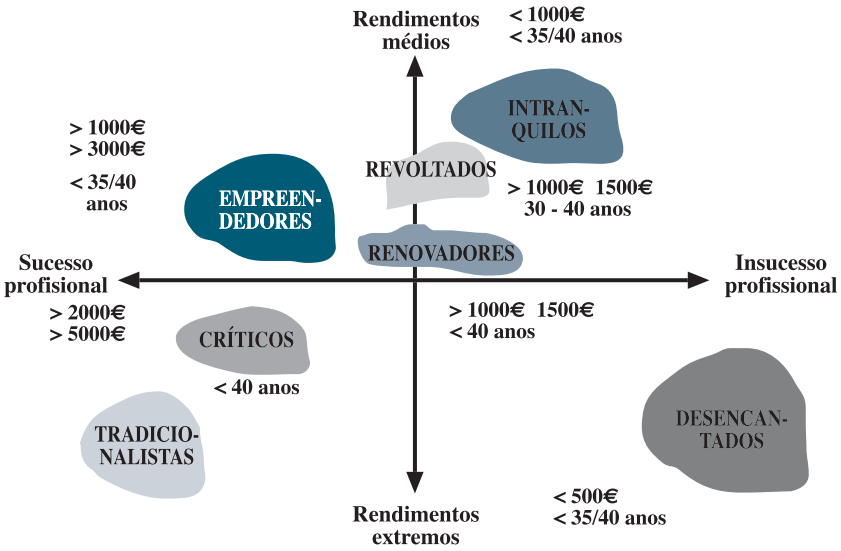

Figura 4. Posicionamento dos perfis-tipo dos advogados portugueses tendo em consideração os rendimentos

No espaço global resultante da combinação dos dois eixos, podemos observar o posicionamento de cada um dos perfis-tipo e a sua relação com

os rendimentos mensais. Este posicionamento sugere uma hierarquia de *status* socioeconómico entre os perfis-tipo, a qual, partindo do nível mais baixo (de sobrevivência), onde se situam os desencantados com a profissão, passa pelos *intranquilos* e pelos três grupos/perfis que (embora com estratégias diferentes) se esforçam por mudar a sua situação (os *renovadores,* os *revoltados* e os *empreendedores*) e culmina nos mais sucedidos ao nível profissional, os *críticos proactivos* e os t*radicionalistas instituídos.* Note-se que, dos grupos intermédios, os *empreendedores pragmáticos* são aqueles cuja estratégia mais os aproxima dos sucedidos.

Esta hierarquização informal exprime algumas das tensões com que a profissão se debate actualmente e pode contribuir para se compreenderem as diferentes opiniões, atitudes que emergiram nos resultados anteriormente descritos.

A imagem pouco positiva que alguns grupos atribuem à profissão, assim como a crítica ao desempenho deontológico dos pares e a atitude defensiva de alguns grupos face à entrada de novos membros na classe são agora (parcialmente) inteligíveis. De facto, na medida em que essas posições são expressas fundamentalmente pelos grupos que se encontram nos níveis inferiores da hierarquização, poderão traduzir, de algum modo, não só a incapacidade para se afirmarem na "arena" da actividade liberal mas também o reconhecimento (não devidamente assumido) de que não estão vocacionalmente preparados para exercerem no actual contexto da profissão. As causas da sua situação são atribuídas à classe, à actuação dos pares e ao excesso de advogados, assim como ao sistema judicial, no qual não têm confiança.

Para terminar, resta salientar que estes diversos grupos, diferenciados a partir dos aspectos sociocognitivos relativos aos processos identitários e à auto-regulação, exprimem, de algum modo, posicionamentos e actuações divergentes no quadro da dinâmica geral da profissão e dos desafios que se lhe colocam. Traduzem igualmente a complexidade actual da convivência no seio de uma comunidade profissional que cresceu exponencialmente nos últimos, e cuja actividade é fortemente condicionada por factores contextuais (sociais, estatais, transnacionais e globais), que escapam aos dispositivos da regulação tradicional. A evolução efectiva da profissão resultará, em grande parte, da dinâmica imprimida pelas práticas, estratégias e alianças que estes grupos vierem a implementar, inclusive, na relação com as estruturas tradicionais da profissão.

CONCLUSÕES

Neste estudo desenvolveu-se um modelo teórico que contempla três áreas fundamentais para a análise da dinâmica das profissões e, em concreto, da advocacia: o mercado de serviços de advocacia, a auto-regulação da profissão e os processos de identidade e de identificação com a profissão. Além de admitir relações mútuas entre as três áreas, o modelo pressupõe ainda que cada uma delas influencia a realização profissional dos advogados.

Com base nesse modelo analisaram-se alguns dos aspectos nucleares respeitantes a cada área e identificou-se um modelo empírico explicativo da realização profissional operacionalizada através da satisfação com a

profissão. As análises tiveram em consideração os dados do inquérito aos advogados portugueses, assim como dados provenientes de outras fontes, como a própria Ordem e o Observatório da Ciência e do Ensino Superior.

Salientando apenas os principais resultados, verifica-se que a profissão se alterou profundamente após a instituição do regime democrático, sobretudo nos últimos 20 anos, quer no número total de advogados em exercício, e no seu rejuvenescimento, quer na distribuição por sexos, tendendo hoje as mulheres a ocupar uma posição maioritária, ao contrário do que era tradicional. Nos últimos vinte anos, assistiu-se também a mudanças significativas nas modalidades de exercício da profissão. De facto, apesar de a grande maioria dos advogados portugueses continuar fiel ao exercício individual, constata que, presentemente, cerca de um quinto dos advogados portugueses estarão integrados, ainda que com diferentes papéis, em sociedades civis de advogados.

Observou-se também que a situação sócio-económica dos advogados revela uma grande assimetria, havendo relativamente poucos advogados a alcançarem níveis confortáveis de rendimentos, enquanto uma percentagem relevante de advogados tem rendimentos baixos, atendendo à sua qualificação. De entre os factores associados a esses níveis de rendimentos, salientam-se as condições do mercado de advocacia, o elevado número de jovens que entraram para a profissão nas duas últimas décadas e as modalidades de exercício profissional (com vantagens, a nível geral, para a sociedades de advogados).

Os resultados mostram que o aumento significativo da concorrência intra-profissão se deve ao facto de a entrada na advocacia estar a ser

determinada principalmente pela dinâmica do livre mercado da formação universitária. Os dispositivos reguladores da Ordem no que diz respeito à entrada na profissão incidem sobretudo na socialização e no treino profissional, induzindo somente o retardar da entrada.

Para além dos problemas referidos, a maioria dos advogados considera que o (dis)funcionamento do Estado, no que diz respeito à actividade jurídica, constitui um sério obstáculo à eficácia da advocacia.

Os resultados revelam também que a maioria dos inquiridos (74%) se declaram bastante identificados com a profissão e partilham os *valores essenciais* da advocacia (79,9%), ao mesmo tempo que têm uma *auto-imagem da profissão*, em termos de competência, bastante positiva (55,2%). Contudo, quase metade (48,2%) considera que a *imagem pública* da advocacia é pouco positiva. Não chegam a metade (42%) os inquiridos que se declaram satisfeitos com a profissão.

A análise dos preditores da satisfação com a profissão fez salientar que a par da dinâmica do mercado de serviços de advocacia e dos rendimentos que proporcionam, a identificação com a profissão, enquanto mecanismo cognitivo e emocional, constitui o principal factor que contribui para o nível de realização profissional dos advogados, sendo que a identificação, por sua vez, se desenvolve com base na auto-imagem, na imagem pública percebida, na partilha dos valores essenciais da advocacia e no cumprimento das normas deontológicas da profissão.

Finalmente, a análise permitiu ainda identificar sete *clusters* ou grupos de advogados, definidos em função das suas opiniões e atitudes relativas à profissão e à sua carreira, cujas estratégias de acção animam a dinâ-

mica da profissão no que diz respeito às relações entre pares, às relações com os clientes e às relações com o Estado e com outras profissões. Esta diversidade de grupos permite prever que, de acordo com os seus respectivos posicionamentos e interesses, procurarão orientar a dinâmica da classe no sentido da conservação ou da mudança das práticas colectivas da profissão e influenciar a definição, e eventual actualização, da sua identidade, em face das novas condições contextuais em que a advocacia é exercida.

REFERÊNCIAS

Abbott, A. (1988). The *System of Professions. An Essay on the Division of Expert Labor,* Chicago: University of

Abel, R. L. (1989). *American lawyers.* New York, NY: Oxford University Press.

Abrams, D. e Hogg, M. A. (eds.) (1999). *Social identity and social cognition.* Oxford: Blackwell.

Albert, S., e D. Whetten (1985). Organizational identity. In L. L. Cummings and B. M. Staw (eds.), *Research in Organizational Behavior*, 7: 263-295. Greenwich, CT: JAI Press.

Alves, N. (2000). *Trajectórias académicas e de inserção profissional dos licenciados 1994-1998.* Lisboa: Universidade de Lisboa.

Arnaut, A.(2003), *Iniciação à advocacia*, 7ª ed., Coimbra: Coimbra Editora.

Ashforth, B. E., and F. Mael (1989). Social identity theory and the organization. *Academy of Management Review.* 14: 20-39.

Brewer, M. B. e Gardner, W. L. (1996). Who ist his „we"? Levels of collective identity and selfrepresentations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71: 83-93.

Bucher, R. e Strauss, A. (1961) Professions in process. *American Journal of Sociology*, 66, pp. 325-34.

Caetano, A. e Motta, M. A. (2004). Os advogados e as tecnologias de informação e comunicação: situação actual e vectores de mudança. *Boletim da Ordem dos Advogados*, 30, Jan.-Fev.: 42 – 47.

Caetano, A. (Coord.) (2000). *Mudança organizacional e gestão de recursos humanos.* Lisboa: OEFP.

Capozza, D. e Brown, R (2000). *Social identity processes.* London: Sage

Carr-Saunders, A. M. e Wilson, P. A. (1933/1964) *The Professions.* London: Frank Cass

Carvalho, H. (2004). *Análise multivariada de dados qualitativos: utilização da HOMALS com o SPSS*. Lisboa: Sílabo.
Chiu, C. e Leicht, K. T. (1999). When does feminization increase equality? The case of lawyers. *Law* e *Society Review;* 1999; 33, 3: 557-593.
Cogan, M. L. (1953). Toward a definition of profession. *Harvard Educational Review*, XXIII: 33-50.
Cole, B. (2003). *Trends in the solicitors' profession – Annual statistical report*. London: Law Society
Dubar, C. e Tripier, P.(1998). *Sociologie des professions*. Paris: Armand Colin.
Dubar, C. (1991). *La socialisation – Construction des identités sociales et professionnelles*. Paris: Armand Colin.
Durkheim, E. (1960). *De la division du travail*. Paris: PUF.
Durkheim, E. (1967). *Le suicide. Étude de sociologie.* Paris: PUF.
Erikson, E. H. (1976). *Identidade, juventude e crise.* Rio de Janeiro: Zahar
Ethier, K. A. e Deaux, K. (1994). Negotiating social identity when contexts change: maintaining identification and responding to threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67: 243-251.
Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
Fishbein, M., e Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior*. Reading, MA: Addison-Wesley.
Freidson, E. (1986). *Professional Powers*. Chicago: University of Chicago Press, p. 26
Freidson, E. (1994). *Professionalism reborn – Theory, prophecy and policy*. Cambridge: Polity
Freire, J. (org.) (2004). *Associações profissionais em Portugal.* Oeiras: Celta.
Garoupa, N. (2004), *Regulation of professions in Portugal: A case study in rent-seeking*. Bank of Portugal's Second Conference on the Economic Development of Portugal.
Gioia, D. A. (1998). From individual to organizational identity. In D. A. Whetten e P. C. Godfrey (eds.), *Identity in organizations: Building theory through conversations*. Thousands Oaks, CA: Sage
Gioia, D. A., Schultz, M. e Corley, K. (2000). Organizational identity, image and adaptive instability. *Academy of Management Review*, 25: 63-82.
Greve, H. R. e Taylor, A. (2000). Innovations as catalysts for organizational change: Shifts in organizational cognition and search. *Administrative Science Quarterly*. 45,(1), 54-80.
Hatch, M. J. e Schultz, M. (2002). The dynamics of organizational identity. *Human Relations*, 55: 989-1019.
Haug, M. R. (1973). Deprofessionalization: An alternative hypothesis for future. In P. Halmos (ed.), *Professionalisation and social change*. Keele: University of Keele.
Heinz, J. P. e Laumann, E. O. (1982). *Chicago Lawyers*. Evanston, Ill: Northwestern University Press.

Hogg, M. A. e Abrams, D. (1988). *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes.* London: Routledge.

Hugues, E. C. (1954). Professional and career problems of sociology. In *Men and their work*. Westpor, Con: Free Press.

Hugues, E. C. (1958). *Men and their work*. Westpor, Con: Free Press.

Hugues, E. C.(1955). The making of a physician. In E. C. Hugues (1958), *Men and their work*. Westpor, Con: Free Press.

Jonhson, T. J. (1972). *Professions and Power*. London: Macmillan.

Karpik, L. (1995). *Les avocats – Entre l'État, le public et le marché (XIIIe – XXe siècle)*. Paris : Gallimard.

Kritzer, H. M. (1999). The professions are dead, long live to professions: Legal practice in a postprofessional world. *Law e Society Review*, 33, (3), 713 – 759.

Larson, M. S. (1977). *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*. Berkeley: University of California Press.

Leenes, R. e Svensson, J. (1997). Supporting the legal practitioner: LKBS or Web? *Information e Communnication Technology Law*, Oct, 6, (3), 217 – 228.

Lewis, V. (1996). *Trends in the solicitors' profession – Annual statistical report.* London: Law Society.

Lucas, Y. e Dubar, C. (eds.) 1994). *Genèse e dynamique des gruoupes professionels*. Lille: Presses Universitaires de Lille.

MacDonald, K. M. (1995). *The sociology of the professions*. London: Sage.

Maitre – 2003, n.° 147, Octobre. *Le Mensuel de l'Avocat*, ANAAFA.

Markus, H. R. e Kitayama, S. (1991). Culture and self: implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*,98: 224-253.

Martín-Moreno, J. e Miguel, A. (1982). *Sociologia de las profesiones*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociales.

Merton, R. K. (1982). *Social research and the practicing professions*. Cambridge: Abt Books.

Parsons, T. (1939) The Professions and Social Structure. In T. Parsons (1954), *Essays in sociological theory*. London: Free Press.

Parsons, T. (1952) A sociologist looks at the legal profession. In T. Parsons (1954), *Essays in sociological theory*. London: Free Press.

Pratt, M. G. e Foreman, P. O. (2000). Classifying managerial responses to multiple organizational identities. *Academy of Management Review* 25: 18-42.

Pratt, M. G. (1998). To be or not to be: Central questions in organizational identification. In D. A. Whetten e P. C. Godfrey (eds.), *Identity in organizations: Building theory through conversations*. Thousands Oaks, CA: Sage

Rodrigues, M. L. (1997). *Sociologia das profissões*. Oeiras: Celta.

Rodrigues, M. L. (1999). *Os engenheiros em Portugal*. Oeiras: Celta.

Rodríguez, J. P. (1996) *Encuesta de Profesiones y Organizaciones*. Plan Nacional de la Ciencia CICYT, Ciencia y Tecnología.

Sainsaulieu, R. (1985). *L'identité au travail*. Paris: Presses FNSP.

Sandefur, R. L. (2001). Work and Honor in the Law: Prestige and the division of lawyers' labor. *American Sociological Review*, 66 (3): 382 – 403.

Santos, B. S., Marques, M. M. L., Pedroso, J. e Ferreira, P. L. (1996). *Os tribunais nas sociedades contemporâneas*. Porto: Afrontamento.

Schneider, B., Goldstein, H., e Smith, D. (1995). The ASA framewok: An update. *Personnel Psychology*, 48, 747-773.

Sedikides, C. e Brewer, M. B. (eds.) (2001). *Individual self, relational self, collective self*. Philadelphia, PA: psychology Press.

Silver, C. e Cross, F. B. (2000). What's nto to like about being a lawyer?. *The Yale law Journal*, April, 109 (6): 1443 – 1503.

Stangor, C. e Lange, J. (1993). Cognitive representations of social groups: Advances in conceptualizing stereotypes and stereotyping. In M. P. Zann (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 26, pp. 357 – 416). San Diego, CA: Academic Press.

Tajfel, H. e Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin e S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33--47). Monterey, CA: Brooks-Cole.

Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tajfel, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.

Turner, J. C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group, in H. Tajfel (ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 15 – 40). Cambridge: Cambridge University Press.

Turner, J. C. (1984). Social identification and psychological group formation. In H. Tajfel, *The social dimension: European developments in social psychology* (vol. 2, pp. 518-538). Cambridge: Cambridge University Press.

Tushman, M. L. e Anderson, P. (1997). *Managing strategic innovation and change*. New York: Oxford University Press.

Wall, D. S. e Johnstone, J. (1997). Lawyers, information technology and legal practice: The use of information technology by provincial lawyers. *International Review of Law, Computers* e *Technology*, Mar, 11, (1): 117 – 127.

Weber, M. (2001). *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. Lisboa: Presença.

Wilensky, H. (1964). "The Professionalization of Everyone?" *The American Journal of Sociology*, 70 (September): 137-158.

ANEXO. DISTRIBUIÇÃO DAS VARIÁVEIS SOCIODEMOGRÁFICAS SEGUNDO OS PERFIS-TIPO

Quadro 1. Escalões etários segundo os perfis-tipo
(percentagens em linha)

	< 30 anos	30-34 anos	35-39 anos	40-44 anos	45-49 anos	50-54 anos	55-60 anos	> 60 anos	total
Intranquilos									100
(n=1290)	19,2	21,9	16,7	13,8	8,3	6,8	6,1	7,2	
Revoltados									100
(n=837)	10,4	19,4	18,5	15,3	10,8	8,4	7,6	9,7	
Críticos									100
(n=1172)	15,1	29,1	19,3	11,9	8,4	5,5	4,4	6,3	
Empreendedores									100
(n=1498)	22,4	27,9	17,4	9,8	6,6	5,5	4,6	5,7	
Tradicionalistas									100
(n=1294)	7,7	15,1	15,9	14,5	11,5	11,6	7,6	16,2	
Renovadores									100
(n=1402)	16,9	23,9	17,8	12,1	8,1	7,3	5,8	8,1	
Desencantados									100
(n=1610)	33,7	33,0	16,7	7,2	4,0	1,7	1,6	1,9	

Quadro 2. Escalões etários segundo os perfis-tipo
(percentagens em coluna)

	< 30 anos (n=1728)	30-34 anos (n=2266)	35-39 anos (n=1583)	40-44 anos (n=1062)	45-49 anos (n=721)	50-54 anos (n=587)	55-60 anos (n=469)	> 60 anos (n=687)
Intranquilos	14,0	12,8	14,0	15,9	14,9	15,5	14,7	13,5
Revoltados	5,0	7,7	10,5	12,1	12,5	12,7	12,4	11,8
Críticos	11,0	14,8	14,7	13,3	12,8	11,8	10,5	10,8
Empreendedores	19,9	17,5	16,2	13,9	13,5	13,0	13,5	12,4
Tradicionalistas	6,0	9,8	13,6	18,2	21,4	25,0	27,2	30,4
Renovadores	13,9	14,8	16,1	15,6	16,2	17,6	16,9	16,6
Desencantados	30,1	22,5	14,9	10,8	8,7	4,6	4,8	4,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Quadro 3. Distribuição de mulheres e de homens segundo os perfis-tipo
(percentagens em linha)

	Mulheres	Homens
Intranquilos (n=1117)	44,8	55,2
Revoltados (n=709)	37,0	63,0
Críticos (n=992)	46,2	53,8
Empreendedores (n=1273)	49,6	50,4
Tradicionalistas (n=1112)	24,9	75,1
Renovadores (n=1182)	46,2	53,8
Desencantados (n=1413)	68,8	31,2

Quadro 4. Distribuição de mulheres e de homens segundo os perfis-tipo
(percentagens em coluna)

	Mulheres (n = 3646)	Homens (n = 4152)
Intranquilos	13,7	14,9
Revoltados	7,2	10,8
Críticos	12,6	12,9
Empreendedores	17,3	15,5
Tradicionalistas	7,6	20,1
Renovadores	15,0	15,3
Desencantados	26,7	10,6

Quadro 5. Pertença aos conselho distritais segundo os perfis-tipo
(percentagens em linha)

	Lisboa	Porto	Coimbra	Évora	Faro	Madeira	Açores
Intranquilos (n=1278)	39,2	37,2	14,3	5,6	2,1	1,1	0,4
Revoltados (n=831)	39,7	35,0	13,2	8,4	2,8	0,4	0,5
Críticos (n=1161)	55,6	26,6	9,0	4,8	2,1	1,5	0,4
Empreendedores (n=1161)	52,0	28,7	10,3	5,2	2,2	0,9	0,6
Tradicionalistas (n=1484)	37,5	32,7	15,1	8,3	2,8	2,0	1,5
Renovadores (n=1281)	47,0	30,8	13,4	4,7	2,2	1,1	0,8
Desencantados (n=1281)	45,5	32,3	12,4	6,4	1,6	1,2	0,7

Quadro 6. Pertença aos conselho distritais segundo os perfis-tipo
(percentagens em coluna)

	Lisboa (n=4114)	Porto (n=2869)	Coimbra (n=1130)	Évora (n=548)	Faro (n=199)	Madeira (n=109)	Açores (n=64)
Intranquilos	12,2	16,6	16,2	13,1	13,6	12,8	7,8
Revoltados	8,0	10,1	9,7	12,8	11,6	2,8	6,3
Críticos	15,7	10,8	9,3	10,2	12,1	15,6	7,8
Empreendedores	18,8	14,8	13,5	14,1	16,6	12,8	14,1
Tradicionalistas	11,7	14,6	17,2	19,3	18,1	23,9	29,7
Renovadores	15,9	15,0	16,5	11,9	15,1	14,7	17,2
Desencantados	12,2	16,6	16,2	13,1	13,6	12,8	7,8

Quadro 7. ReNdimentos mensais ilíquidos segundo os perfis-tipo
(percentagens em linha)

	< 500	501-1000	1001-1500	1501-2000	2001-3000	3001-5000	> 5000	Total
Intranquilos	24,2%	32,1%	14,3%	10,8%	9,5%	5,7%	3,4%	100
Revoltados	19,5%	25,2%	15,5%	10,8%	12,5%	10,2%	6,3%	100
Críticos	8,0%	16,8%	14,0%	12,6%	16,3%	16,5%	15,8%	100
Empreendedores	17,2%	23,7%	16,8%	11,4%	12,1%	8,8%	9,9%	100
Tradicionalistas	5,6%	13,9%	13,6%	12,1%	17,9%	17,8%	19,0%	100
Renovadores	23,1%	23,3%	14,7%	12,2%	12,3%	7,2%	7,2%	100
Desencantados	43,0%	28,1%	13,0%	6,0%	6,0%	2,2%	1,7%	100