



## Anúncios de ex-promotores na advocacia irritam advogados nos EUA

Para os promotores públicos “não vocacionados” dos EUA, a carreira não compensa. Não é nada atrativa, financeiramente. Por isso, buscam alternativas profissionais. Os promotores e procuradores que ganham fama pelas condenações que obtêm na Justiça se candidatam a cargos eletivos em estados em que os eleitores valorizam sentenças condenatórias duras. Tornam-se políticos ou juízes, nos estados em que há eleições para a magistratura. Os demais debandam em grande número para a advocacia. Tornam-se advogados criminalistas.

Não se vê protestos de advogados criminalistas contra o ingresso na advocacia dos novos colegas. Afinal, também fizeram curso de Direito e passaram no Exame da Ordem, dizem. Mas há uma irritação generalizada dos criminalistas contra a forma com que os ex-promotores anunciam seus serviços a possíveis clientes. De uma maneira geral, seus anúncios convergem a mensagem de que são melhores defensores porque já atuaram nos dois lados.

A mensagem pode ser tão simples como um aposto ao nome do advogado no cartão de visitas: “Fulano de Tal, ex-promotor”. Ou pode ser um longo texto em um website ou qualquer outro meio de comunicação com possíveis clientes.

O site do escritório Henrickson & Serebutra é um bom exemplo do que declaram ex-promotores tornados advogados. O site declara: “Ex-promotores agora trabalhando para você”. E explica os “benefícios”: “ao contratar um ex-promotor, você será defendido por um advogado que praticou nos dois lados de uma sala de julgamento e que sabe o que o outro lado está pensando. Um ex-promotor entende como casos progridem do momento da prisão, incluindo a coleta de provas, a decisão do promotor sobre se deve ou não acusar e como o promotor trabalha na construção do caso e na busca da condenação”.

“Mais importante é que o ex-promotor sabe onde encontrar falhas nas provas e fraquezas no caso, o que pode ser explorado a seu favor. Ao contratar um ex-promotor, você pode não apenas evitar uma condenação, mas pode evitar que o caso vá a julgamento”, diz o site do escritório.

Evitar que o caso vá a julgamento é uma particularidade da Justiça criminal dos EUA. Em casos em que o advogado criminalista sabe que seu cliente é culpado, pode aceitar um acordo sempre proposto pela Promotoria, para o caso não ir a julgamento. Normalmente, a pena é consideravelmente menor do que a que pode resultar da condenação por um tribunal do júri. As estimativas oficiais são de que 98% dos casos que chegam à Promotoria são encerrados com acordos entre promotores e advogados. Os 2% dos réus que não aceitam acordo são os que se declaram inocentes. Muitas vezes vão a julgamento e acabam pegando penas mais altas do que se houvesse confessado o crime ao promotor.

O site do escritório declara: “Ex-promotores podem negociar um acordo melhor. Quando a absolvição ou encerramento do processo estão descartados, é preciso negociar uma pena mais leve ou uma acusação mais leve. Como ex-promotores, sabemos como os promotores negociam um acordo. A primeira oferta nunca é boa. Nosso escritório tem uma equipe de ex-promotores e nós podemos obter termos melhores para você”.

### Bronca dos criminalistas



Hoje, existem nos EUA diversas bancas formadas apenas por ex-promotores e ex-policiais — todos os que estiveram do outro lado. Eles anunciam que sabem como os promotores “atacam” e que têm mais experiência em julgamentos, porque na Promotoria tinham uma carga de trabalho maior que os de qualquer advogado criminalista. Dizem ainda que têm maior credibilidade com os atuais promotores.

“Um advogado criminalista sabe, desde que ingressou na carreira, como são os ataques de um número muito maior de promotores do que um ex-promotor que se tornou advogado. Ele conhece diversos estilos dos promotores e, com o tempo, desenvolveu técnicas e estratégias para enfrentar seus “ataques”. O ex-promotor, por sua vez, só conhece seu próprio estilo e de alguns de seus colegas de escritório”, diz um artigo no site *Defending People*.

No que se refere à maior experiência em julgamentos, o artigo diz que só se for em número de julgamentos. Mas o advogado criminalista certamente terá mais experiência em defesa de réus. “Enquanto o promotor se dedica em mandar pessoas para a prisão, o criminalista se dedica a evitar que isso aconteça”, afirma o artigo. “Dizer que um promotor pode defender melhor um réu é a mesma coisa que dizer que o lançador da bola no beisebol pode ser um rebatedor melhor”, compara.

A ideia de que um ex-promotor tem mais credibilidade com seus ex-colegas é falsa. Nem todos os profissionais têm credibilidade no meio em que trabalha. O fato de um promotor, sem credibilidade entre os colegas, mudar de lado, não lhe atribui uma credibilidade repentina. Os advogados criminalistas que têm credibilidade entre os promotores são aqueles que lutam duramente por seus clientes antes, durante e depois do julgamento. Um ex-promotor só adquire credibilidade entre os promotores, quando atuar muitas vezes como defensor.

Além disso, há a questão da mentalidade, dizem os advogados criminalistas. Durante toda a carreira, o promotor reforça seus ideais de defesa da vítima e da família, da defesa do estado ou da comunidade. Enquanto isso, o advogado desenvolve a ideia de que o estado pode ser perverso em sua vontade de punir e que precisa defender o cidadão desse mal.

O advogado criminalista David Dischley, que trabalha para uma banca formada apenas por ex-promotores e ex-policiais, a Bose Law Firm, disse ao New York Times que deixou a Promotoria há dois anos, mas que ainda precisa refletir sobre sua nova missão todos os dias. “Sempre tento examinar todos os lados de um caso, mas ainda sinto que as pessoas que cometeram um crime deveriam ter considerado as consequências antes de agir. Agora eu acho que existem tons diferentes de cinza e formas diferentes de interpretar as ações das pessoas. Mas ainda penso que criminosos devem ser responsabilizados pelo que fizeram”, ele contou.

O site *Trial Theory* diz que “um ex-promotor tende a pensar como um promotor, pelo menos até ganhar experiência como advogado de defesa. Então poderá ser tão bom quanto os advogados criminalistas de carreira. “Eles são treinados para pensar em termos de vítimas e estão acostumados a trabalhar muito de perto com a Polícia. Muitos deles ainda sentem desprezo pelos réus”, diz o site. “Eles se acostumaram a ver qualquer réu como um criminoso e isso não muda facilmente”, afirma.

Alguns ex-promotores cometem o erro de dizer a possíveis clientes que têm amigos na Promotoria, que conhecem os juízes e que poderão negociar um bom acordo, disse o advogado Bobby Frederick ao *Trial*



Theory. “Qualquer declaração como essa viola o Código de Ética dos advogados. Além disso, é uma mentira. Uma boa negociação não vem de pedidos de favores aos promotores todos os dias. Ela vem de uma boa preparação para o julgamento, de investigações independentes e da descoberta de razões para encerrar o processo ou levar o caso a julgamento da melhor forma possível”, ele disse.

Em todos os artigos, os autores declaram que existem ex-promotores que se tornaram excelentes advogados criminalistas. “Mas eles não são os melhores porque trabalharam para o governo. Eles são os melhores, apesar de terem trabalhado para o governo”, diz o *Trial Theory*.

**Date Created**

07/07/2014