
Advogados e promotores experientes valorizam acordos

Ninguém pode ganhar todas as causas. Mas pode tentar. Só uma coisa é certa: um bom advogado, ou um bom promotor, nunca vai fugir de uma boa batalha judicial. Pode até perder uma causa, mas vai lutar até o fim. “Porém, disputar todas as questões nos autos é uma perda de tempo e de dinheiro”, diz o advogado e professor de Direito Elliott Wilcox, editor da *TrialTheater*.

Na verdade, operadores do Direito experientes se beneficiam de acordos entre partes, antes de qualquer julgamento, para eliminar da disputa todos os pontos pacíficos nos autos, que não vale a pena contestar, para se ater apenas ao que é essencial esclarecer. Assim, eles obtêm uma economia significativa de tempo e de custos.

“E a Justiça agradece”, diz Wilcox. Ele explica que essa é uma tendência que vem se afirmando cada vez mais nos EUA entre profissionais do Direito que sabem o que estão fazendo e que não sofrem da insegurança que castiga os inexperientes. E acontece tanto na área civil, entre advogados de partes, como na criminal, entre advogados e promotores.

No caso de julgamento criminal, o advogado e o promotor se reúnem e repassam fatos, provas e testemunhos que devem ser estabelecidos no tribunal do júri. Por exemplo: a arma apresentada como prova número um é a que foi usada no crime. Concorda? Sim. A arma pertence ao réu. Sim. O tiro foi disparado a uma distância de 10 metros. Sim. O réu atirou na vítima por motivo fútil. não — essa está fora do acordo.

Em qualquer disputa judicial, em qualquer área do Direito, há uma infinidade de questões que não merecem ser discutidas, afirma Wilcox. É fácil chegar a um consenso sobre validade e admissibilidade de certas provas, demonstração das provas, autenticidade de documentos, qualificação de testemunhas, exatidão de transcrições, identificação das partes, cenas do crime, distâncias, alguns tipos de danos, responsabilização, validade de contratos, permissão de depoimentos juramentados em vez de testemunho ao vivo, permissão de testemunho por vídeo ou telefone, permissão à outra parte de fazer perguntas indutoras de resposta para acelerar os procedimentos, respaldo jurídico e muito mais.

Para que discutir se o réu, no dia do desaparecimento da vítima, viajou de carro para um cidade do interior de outro estado, se isso será fácil de comprovar, mas representará uma enorme perda de tempo no julgamento e um alto custo para a Justiça ou para as partes? Pode ser melhor discutir apenas se a vítima estava ou não no carro.

Definidas todas as questões, que são aceitas como ponto pacífico, como em um divórcio consensual, advogados das partes (ou advogados e promotores) devem elaborar um documento que será apresentado ao juiz, para aprovação.

O documento deve ter um título que os jurados possam entender facilmente, quando lhes for apresentado. Pode ser, por exemplo, “Acordo sobre fatos nos autos”, “Acordo entre as partes” ou até mesmo “Fatos que não estão em disputa”. O parágrafo de abertura deve esclarecer que as partes se reuniram antes do julgamento e chegaram a um acordo sobre fatos ou questões que não precisam ser

debatidos e que os jurados podem aceitar como verdadeiros — em suma, é preciso explicar essa história aos jurados.

O documento deve ser assinado pelas partes e pelo juiz. O melhor momento para apresentá-lo aos jurados, no caso de tribunal do júri, varia. Pode ser antes da apresentação dos fatos, das provas e dos testemunhos – no tribunal do júri, o acordo deve ser lido para os jurados.

Ou isso pode ser feito por partes — isto é, conforme os procedimentos se desenrolam no julgamento. Por exemplo, quando a testemunha afirma que encontrou o revólver no chão, ao lado direito da cama, os jurados podem ser informados que as partes concordaram que a arma estava carregada e que testes revelaram que estava funcionando bem.

De acordo com Wilcox, os profissionais que adotam essa estratégia entendem que o fazem para racionalizar o julgamento e simplificar o processo. “Por mais que a prática seja antagônica, por natureza, muitas vezes o melhor curso de ação é concordar com seu oponente em muitos fatos e questões, para se concentrar no que realmente importa”.

Mas essa é uma estratégia que só pode ser usada por profissionais experientes, competentes, que estão bem preparados para o julgamento, conhecem os pontos fortes e pontos fracos do caso e que, portanto, não têm receio de perder a causa por não discutir o que não precisa ser discutido.

Date Created

08/01/2015