
Texas julgará se honorários de US\$ 48 mil por hora são justos

O Tribunal Superior do Texas (EUA) vai decidir se um magnata do petróleo realmente tem de pagar honorários no valor de US\$ 7,25 milhões a seu ex-advogado, que negociou um acordo altamente favorável para ele. O advogado Gregory Shamoun teria trabalhado 150 horas para o magnata Albert Hill Jr. Feitas as contas, o advogado estaria cobrando US\$ 48 mil por hora.

O acordo fechado pelo advogado encerrou 20 ações judiciais, todas envolvendo disputas entre Albert Hill Jr (pai) contra Albert Hill III (filho), além de outros familiares e um fundo patrimonial (*trust*) de US\$ 1 bilhão. Um tribunal de recursos em Dallas, Texas, classificou esse emaranhado de ações resultantes de conflitos familiares como uma “teia de aranha de contenciosos”.

Chegar a um acordo para desfazer a “teia de aranha” parecia uma missão impossível. Mais de 100 advogados já haviam trabalhado nos casos e nas tentativas de acordo, todos sem sucesso. Shamoun, um advogado “excêntrico” que, um dia, levou um burro chamado Buddy (companheiro) a um tribunal para testemunhar, conseguiu fechar um acordo favorável a seu cliente em poucas semanas.

Sabia-se que Hill III, o filho, não aceitaria um acordo por menos de US\$ 100 milhões. Hill Jr, o pai, teria concordado que, se o acordo fosse fechado por um valor entre US\$ 55 milhões e US\$ 73 milhões, o advogado receberia 50% do que seria o “lucro”. A proposta foi do advogado, que aceitou trabalhar na base de “honorários de contingência”, como são chamados nos EUA os honorários que são condicionados ao sucesso da ação.

Shamoun conseguiu fechar um acordo por US\$ 40,5 milhões, para encerrar as ações e garantir ao pai o controle exclusivo do fundo patrimonial de US\$ 1 bilhão. Feito isso, mandou a fatura. Como o magnata achou a conta muito “salgada”, o relacionamento entre os dois azedou e Hill Jr. se recusou a pagá-la, alegando que a cobrança era absurda.

Assim, o advogado processou seu ex-cliente, não pelas horas trabalhadas, mas com base na teoria de *quantum meruit*, que significa o valor razoável de serviços — em outras palavras, um percentual de 50% sobre o valor que iria economizar para o cliente.

Mas havia um problema: o advogado e o cliente fizeram (ou teriam feito) um contrato verbal. Shamoun não fez um contrato escrito que deveria ser assinado pelos dois, segundo o *Houston Chronicle* e o site *Lexology*.

Mesmo assim, em primeira instância, um júri levou em conta apenas as provas que o advogado apresentou de que havia prestado serviços jurídicos ao cliente e que ele tinha razão sobre a situação de *quantum meruit*. E decidiu que Hill Jr. deveria pagar honorários de US\$ 7,25 milhões a Shamoun.

Nesse imbróglio jurídico, foi feita a conta que, aparentemente, deixou o advogado mal na questão: a divisão de US\$ 7,25 milhões por 150 horas, resultando em um hipotético honorário de US\$ 48 mil agora — em um país em que, na maioria dos casos, os advogados cobram honorários de US\$ 100 a US\$ 1 mil a hora, salvo exceções.

A comunidade jurídica do Texas também se dividiu. Alguns, como o ex-procurador-geral do Texas Scott Keller, argumentam que Shamoun deveria se contentar com US\$ 90 mil, que seria a multiplicação de seus honorários usuais de US\$ 600 a hora por 150 horas. Outros, como o ex-ministro do Tribunal Superior do Texas Wallace Jefferson, dizem que os honorários não foram acertados com base em horas de trabalho, mas em um percentual atado a contingências.

O Tribunal de Recursos anulou a decisão de primeira instância e ordenou novo julgamento, reconhecendo que o serviço foi prestado, que o caso era de *quantum meruit*, de forma que o valor não é o problema maior. O problema é que o advogado não assinou um contrato escrito. E a lei do Texas, que regula a conduta dos advogados, estabelece que os contratos devem escritos e assinados, porque essa é a única maneira de comprovar que advogado e cliente concordaram com seus termos.

Assim, a decisão ficará por conta do Tribunal Superior do Texas, sem que se possa fazer previsões razoáveis sobre a conclusão do caso. A única conclusão razoável, até o momento, é a de que o advogado, que conseguiu fechar um acordo improvável com os piores inimigos de seu cliente, não conseguiu chegar a um acordo com o “amigo” — ou seja, com seu próprio cliente.

Honorários de contingência

Traduzido literalmente de *contingent fees*, honorários de contingência são muito populares entre os advogados que movem ações de indenização. As mais comuns são as indenizações por danos físicos em benefício de vítimas de acidentes de todos os gêneros e também de erros médicos e de indenizações trabalhistas, embora possam ocorrer em outras situações.

Contingent fees são, na verdade, honorários condicionais. Basicamente, o advogado só recebe pagamento se for bem-sucedido na ação. Por isso, de uma maneira geral, os advogados preferem mover ações indenizatórias com alta probabilidade de sucesso. Até porque, nesse caso, dificilmente terão de enfrentar um julgamento, uma vez que a disputa quase sempre termina em acordo.

A maioria dos advogados cobra 33% sobre o “lucro” da ação — ou um terço, embora a American Bar Association (ABA) se refira a 30%. Quando ocorre um acidente, o advogado faz um acordo com todos os tipos de clínica que possam fazer o tratamento do cliente. As clínicas também só recebem pagamento após o desfecho do processo, quando entrar dinheiro.

Se a ação for malsucedida, o escritório de advocacia arca com os custos das clínicas, além de não receber nada, e também com custas judiciais. Se a ação for bem-sucedida, como espera o escritório (porque, de outra maneira, não teria aceitado o caso), o escritório paga primeiro todas as clínicas e outras despesas incorridas. Do restante (o “lucro”), o escritório retém um terço do valor da indenização e dá dois terços ao cliente.

Se não forem ações indenizatórias por acidente ou por questões trabalhistas, qualquer ação que possa resultar em entrada de dinheiro, como o caso do advogado do Texas em favor de seu cliente magnata, também pode ser resolvida através de honorários contingentes.

Ações coletivas, quando há indenização em jogo, também são movidas com base em honorários contingentes. As mais comuns são ações por discriminação no emprego, por assédio sexual, por acidentes com muitos feridos e mortos e por efeitos colaterais sérios causados por algum medicamento.

No entanto, ações coletivas de natureza indenizatória são muito mais complexas nos EUA. Primeiro, porque a maioria das ações são movidas contra empresas e os americanos, incluindo os juízes, não gostam de prejudicar empresas, por uma questão de cultura.

Depois, o advogado precisa obter do juiz uma autorização para ir adiante com uma ação coletiva proposta, o que não é fácil. Se conseguir, terá de engajar um grande número de clientes, para que a ação seja rentável, o que exige um grande esforço de publicidade e de convencimento. Se conseguir isso, terá de ganhar a ação, enfrentando, normalmente, uma equipe bem estruturada de advogados da corporação.

Date Created

17/10/2017