

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DEFENSORES PÚBLICOS.
XII CONGRESSO NACIONAL DE DEFENSORES PÚBLICOS.
CONCURSO DE PRÁTICAS EXITOSAS

LITIGÂNCIA ESTRATÉGICA NO TRIBUNAL DO JURI:
“TEORIA DO CASO”

Renata Tavares da Costa¹

¹ Defensora Pública do Estado do Rio de Janeiro, Mestranda em Direito Internacional dos Direitos Humanos da Faculdade de Direito da Universidade de Buenos Aires, Diploma nas “100 Regras de Brasília e o Sistema Interamericano de Direitos Humanos” da Faculdade de Direito da Universidade do Chile”; Diploma em “Derechos Humanos y Derecho Internacional Humanitario” pelo Washington College of Law da American University; Pós-graduada em Direito Penal pela Faculdade de Direito da Universidade de Buenos Aires.

1. Introdução

Este trabalho é resultado da minha participação na 1ª Edição da Escola Latinoamericana de Defensores Penais na cidade de Buenos Aires. Ali fiz o Curso de Estratégias de Defesa e Teoria do Caso para poder melhorar atuação no Tribunal do Júri.

O Tribunal do Júri sempre foi um desafio. Ainda mais se enquadrado num sistema jurídico que se pretende oral, onde predomina, não obstante as introduções no CPP e outras leis extravagantes como, por exemplo, a Lei 11.343/2006, a palavra escrita.

Some-se ainda a ausência de formação de litigância contenciosa nas universidades de direito: até os escritórios modelos limitam-se a ensinar “o peticionar”.

Desta forma, falta direção para o profissional do direito que deve atuar oralmente, especialmente se não tem boa oratória. Situação que assume proporção na Assistência Jurídica Gratuita oferecida pelo Estado, no caso, a Defensoria Pública. **Afinal, o Defensor Público não pode deixar de prestar o serviço porque não é “bom de júri”!** E, por outro lado, não pode o usuário da Defensoria escolher qual o profissional que melhor sairia.

Pelo menos na Defensoria Pública do Estado do Rio de Janeiro não há uma formação para atuação oral. Muito menos a adoção de um método de atuação e litigação oral no Tribunal do Júri que os faça saber como, onde e porque atuar.

Antes de entrar diretamente no tema, é preciso esclarecer algumas premissas. A primeira delas refere-se ao fato de que o processo não averigua a verdade como quer nosso ordenamento jurídico inquisitorial. E nem poderia. Na realidade, os fatos que compõem o delito e suas circunstâncias geralmente possuem uma enorme complexidade e uma grande número de causas. A maior probabilidade é que nunca saberemos o que realmente aconteceu.

Por isso, o juízo oral é, antes de tudo, **um exercício estratégico**. Os juízes geralmente decidem com base em uma das versões dos autos, umas vezes tomando uma parte da defesa e outra da acusação, ou adotando integralmente uma ou outra. Então o que ocorreu passa a ser a versão oficial.

A oralidade deve ser observada através de três perspectivas que envolvem a informação: como se adquire; como se depura; como se usa a informação útil.

Conclui-se, então, que a prova não fala por si mesmo. Ela deve ser apresentada a serviço de nosso relato, de nossa versão acerca do que realmente ocorreu. Daí a importância da **teoria do caso**- uma ferramenta para conjugar nossos relatos com os fatos apurados no processo. Uma estratégia para melhorar a nossa atuação no Júri.

2. Descrição Objetiva

O litigante em juízo oral **deve narrar e persuadir**. Essa tarefa **não deve estar entregue ao talento intuitivo e pessoal de cada litigante**. Ainda assim, mesmo o litigante com talento, não bastará uma história que interesse, mas que deverá transmitir ao tribunal que se trata da versão mais fidedigna dos fatos e da interpretação mais adequada e justa.

O juízo oral é complexo e não reserva nenhuma piedade para os advogados que não saibam exatamente o que devem fazer e o momento oportuno. **Grande parte da arte de litigar em juízo consiste em técnicas que se pode aprender do mesmo modo que se aprende qualquer outra disciplina**.

3. Descrição Metodológica

Hipótese Probatória e Hipótese Jurídica. Juízo Oral pode ser caracterizado como a construção de um relato em que cada um dos atores aporta uma parte de sua história. Mas os litigantes, além dos fatos, trabalham com teorias jurídicas. Encaixar os fatos ou o direito no juízo oral fará a diferença entre um bom e um mal litigante.

“Tenho evidencias para comprovar minha teoria?”

Se subsume em algum tipo penal?”

Em juízo, devemos demonstrar a categoria jurídica. **Formação do advogado:** traduzir o relato que recebe de uma norma. Primeira coisa que um bom litigante deve desenvolver: habilidade de relatar seu caso a partir de casos com concreto superando qualquer tipo de abstração.

Caso Euclides: Acusado de tentar matar a cunhada que foi em defesa da sua irmã, esposa de Euclides.

Neste caso temos, as proposições fáticas e a jurídica:

<u>Proposição Fática</u>	<u>Proposição Jurídica</u>
1ª) Euclides golpeava Tatiana; 2ª) Fabiana chegou na casa; 3ª) Euclides parou de golpear; 4ª)Euclides entregou o	Desistência Voluntaria

facção para Fabiana.	
----------------------	--

A prova dos autos deve recair sobre as proposições fáticas. Importante: Fatos vs. Conclusões. A partir daí, deve ser feito um **teste de superposição**: verificar se os **fatos são fortes ou fracos** em relação a nossa teoria. Se a outra parte tem uma explicação igual ou melhor que a nossa com nossos fatos, então, nossa teoria é fraca. **É a construção fática que vai determinar qual a prova que faremos.**

Características da teoria do caso: A) Credibilidade. Deve ser a que melhor explica a maioria dos fatos do processo. B) Simplicidade. Explicação mais cômoda de toda a informação que o juízo produz, inclusive o que a outra parte produz. Assim, uma boa teoria do caso deve explicar com facilidade a maior informação que emana da prova da outra parte.

Etapas Da Teoria Do Caso

1º Passo: Fazer um relato cronológico dos fatos apurados no processo;

2º Passo: Definir quais os fatos controversos e os incontroversos;

3º Passo: Estabelecer os pontos fortes e fracos para a Teoria;

4º Passo: Fixar a estratégia de produção da prova: se há testemunha, quem deve depor, quem não deve depor, quais as perguntas que interessam, como devo fazê-las.

Após: Preparar as Alegações Finais com os Relatos obtidos.

<u>Fatos controvertidos</u>	<u>Fatos não controvertidos</u>
Euclides esfaqueou	Tatiana foi na direção

Fabiana	da casa de Euclides
Motivação Fútil	Euclides e Fabiana brigavam

Esquema nº 1:

- a. Perguntar o primeiro fato. Perguntar os detalhes deste fato.
- b. Perguntar o segundo fato. Perguntar os detalhes do segundo fato

Esquema nº 2

- a. A testemunha faz um relato geral e progressivo sobre os fatos.
- b. Depois, o litigante faz as perguntas sobre os detalhes.

Neste esquema, o litigante deixa a testemunha apontar os detalhes que ele deseja para, no final, perguntar sobre detalhes da história não mencionados por ele.

Esquema Utilizado

Teoria Jurídica	Teoria probatória
Legítima Defesa	Tatiana foi na direção de Euclides.

Testemunhos: A) Exame Direto (quando a testemunha é “sua”): Credibilidade da testemunha: conseguir um relato que sustente suas proposições fáticas, ou seja, as proposições fáticas que embasam a sua teoria do caso. Geralmente se inicial com perguntas referentes a certos antecedentes pessoais ou outro tipo

de quem declara. Relato dos fatos. Os juízes ou jurados não conhecem e não tem na sua disposição nenhuma prova. **Assim o exame direto de instalar um filme na cabeça dele**. Um bom exame direto oferece precisamente detalhes, reconstrói a realidade na mente do julgador. A regra é a **ordem cronológica**, mas pode haver exceção (geralmente quando se necessita fortalecer uma determinada afirmação fática, como por exemplo, um alibi). **B). Contra exame** (quando a testemunha é da outra parte): Credibilidade do litigante. Não é destruir a testemunha, não é humilhar a testemunha. É demonstrar, na maioria das vezes, que o que ela percebeu pode não ser verdade. É delicadamente demonstrar que o relato está confuso ou que ela mente. Duas coisas importantes: nunca perguntar a opinião das testemunhas – que geralmente são hostis e a outra é referente à opinião da testemunha. A recomendação aqui também que se faça em ordem cronológica.

Um contra examinador não pode fazer perguntas no vazio... Sempre tem que saber a resposta. Nunca perguntar sobre opinião ou qualquer conclusão que tenha a testemunha. Exemplo: “Tendo em vista que a rua estava escura e que o Sr. havia bebido um pouco, não poderia ver o acusado passando?”

C) Tipos de perguntas. Abertas, fechadas e sugestivas. Abertas são a maior ferramenta de um exame direto pois deixam a testemunha formular a resposta com suas próprias palavras. Sua grande vantagem, reside no fato de elevar a credibilidade da testemunha. Fechadas são as que convidam a testemunha a escolher uma entre várias respostas- não sugere uma resposta desejada, mas tampouco permite o desenvolvimento aberto sobre o caso. Sugestivas. Elas são limitadas pelo CPP, mas são a chave do Contra Exame. **D) Recomendações**: Linguagem comum- relato convincente. Direto ao ponto- nada de rodeios que podem desviar da história. Ter sempre em mente o que queremos e ir direto a ela. Escutar a testemunha. Adiantar as debilidades, pontos fracos e explicar. Não fazer a pergunta lendo.

4. Benefícios institucionais alcançados

-Visível melhoria na preparação para o plenário no Tribunal do Júri para todos os defensores públicos;

-Aumento na qualidade da defesa a partir do estabelecimento de uma estratégia para cada caso concreto;

-Mais segurança de atuação em Plenário e tranquilidade na defesa.

5. Recursos envolvidos

Nenhum.

6. Contato

Renata Tavares da Costa

E-mail: renata-tavares1976@hotmail.com

Telefones: (021) 99953 – 2202

(021) 2147 – 9362