

28,86%: CRÍTICA AO ATUAL MODELO DE CONDUÇÃO

A contratação do escritório Piza de Mello e Primerano Netto para a execução dos 28,86% se deu na gestão Unafisco de Todos (1999/2003), sem consulta à Assembléia Nacional, sem debate no CDS e sem sequer publicidade sobre quais eram os valores contratados. O contrato prevê honorários de sucumbência (4%) que representavam à época uma perspectiva de R\$ 12 milhões em favor do escritório contratado.

Foi o início da chamada “solução caseira”. Como esse escritório não tinha condições de acompanhar os 600 processos que se previa à época em Maceió, o Unafisco contratou funcionários diretos para trabalharem como correspondentes do escritório em Maceió, criando assim esse modelo híbrido (escritório terceirizado + funcionários diretos).

Imaginava-se que os processos seriam agrupados em grupos de 20, mas o juiz decidiu que deveriam ser em grupos de 10. Somaram-se a esses os processos de obrigação de fazer e os de pagar do período 2001-2002, de forma que os 600 processos que se previa à época acabaram se tornando mais de 3 mil.

Desde o início, a gestão Unafisco de Todos (1999/2003) tentou suprir as deficiências do escritório, contratando pareceres que esclareciam como deveria se dar a execução, tanto do ponto de vista do direito material quanto do direito processual, já que os advogados do pequeno escritório não possuíam qualquer experiência em ações de execução, muito menos em ações de execução de grandes volumes (3.100 processos e cerca de R\$ 3 bilhões).

No início da última gestão Unafisco de Todos (2005-2007), o escritório Piza de Mello e Primerano Netto recebeu 150% de aumento em sua remuneração mensal, que passou de R\$ 8 mil para R\$ 20 mil. A justificativa para tal reajuste foi o aumento da carga de trabalho, tendo em vista a multiplicação dos processos. O aumento foi concedido, mas sem nenhuma exigência por parte da DEN à época e nenhuma contrapartida por parte do escritório contratado, que manteve sua estrutura e seu quadro de funcionários absolutamente inalterados. Ou seja, o número de processos a serem administrados tornou-se 5 vezes maior do que o inicialmente previsto, e a estrutura dimensionada permaneceu intacta.

No final da última gestão Unafisco de Todos (2005-2007), foi feito aditivo contratual que criou uma indenização em favor do escritório Piza de Mello e Primerano Netto no caso de rescisão imotivada, que daria ao escritório algo em torno de R\$ 900 mil, a serem pagos em 10 dias, independentemente do desfecho da ação. Esse aditivo foi feito em benefício exclusivo do escritório, sem nenhuma contrapartida para o Unafisco, sem consulta à assembléia e sem nenhuma publicidade.

A DS/RJ, em sua denominada “cartilha” sobre os 28,86%, justificou a criação dessa indenização em desfavor do Unafisco como sendo um reconhecimento pelo investimento que o escritório fez ao longo desses anos. Ora, que investimento? Quem fez os investimentos foram os exeqüentes

que sustentam o Fundo dos 28,86%, que já gastaram cerca de R\$ 10 milhões com o conjunto de custos da execução, sendo que o escritório Piza de Mello e Primerano Netto já recebeu mais de R\$ 1 milhão como pro labore mensal. Ainda, a DS/RJ afirmou que isso foi uma forma de compensar a redução dos honorários previstos (R\$ 12 milhões para R\$ 1,2 milhão), já que a previsão de que a verba de sucumbência total seria de 10% não se confirmou, definindo o tribunal pelo percentual de 1%.

Esse aditivo contratual foi feito pouco depois da mudança de posição do TRF-5, que reduziu os 28,86% sobre a RAV para apenas 2,2%, invertendo o ônus da sucumbência. Com essa decisão, o escritório de advocacia não receberia nada ao final, absolutamente nada. Se o escritório estava frustrado haja vista a quebra de expectativa em relação aos honorários esperados (de R\$ 12 milhões para R\$ 1,2 milhões, e, depois da decisão dos 2,2%, ZERO), isso não justifica, de forma alguma, que a DEN crie uma indenização contra o próprio Unafisco, sem nenhuma contrapartida, em benefício exclusivo do escritório contratado.

Fatos da maior relevância foram omitidos da categoria pela DEN anterior, tais como a substituição intempestiva das planilhas de 600 aposentados e pensionistas, ocorrida em maio de 2006, bem como o caso dos homônimos com cálculos emprestados de outros e dos gaúchos que tiveram pedidos em duplicidade, ocorridos ao final de 2004, e que nunca foram corrigidos. A falha referente ao grupo de aposentados e pensionistas representa um prejuízo potencial de mais de R\$ 70 milhões.

Além desses problemas, foi omitido da categoria que a jurisprudência sobre os 28,86% havia mudado no STJ, desde junho de 2006, transformando os 28,86% em 2,2%, e nas nossas próprias ações no TRF-5 desde abril de 2007. Ao contrário, a chapa Unafisco de Todos passou a última campanha eleitoral dizendo que os 28,86% estavam uma maravilha, que haviam agilizado os processos e que estava tudo indo muito bem.

Mesmo perdendo as eleições, não se dignaram a informar a Diretoria eleita sobre os problemas pendentes, não apresentaram qualquer relatório e nem sequer fizeram uma reunião de transição do Jurídico. Igualmente, os advogados da causa omitiram todos os problemas pendentes, e, da mesma forma, continuaram a omitir os problemas que foram ocorrendo na atual gestão.

Os advogados da causa estiveram no 1º CDS de Novembro (dias 5 e 6) e confirmaram em alta e clara voz que perderam sim os prazos, que tinham sim a obrigação de acompanhar os prazos, que isso havia sido definido entre o escritório e a Dr. Regina, de Maceió, a partir de março de 2007, tendo em vista que as intimações deixaram de ser pessoais e passaram a ser publicadas no Diário da Justiça. Confessaram que perderam o prazo para embargos de 2 processos em 20/09/2007, que tentaram a republicação no tribunal, sem sucesso, e que tais fatos foram omitidos da Diretoria. Disseram que não contaram à Diretoria sobre os outros 2 processos com perda de prazo, de 12/12/2007, porque o Dr. Piza estava com viagem marcada para o Canadá, onde permaneceu por 30 dias. Os próprios advogados concordaram que esse

modelo híbrido não era o ideal. Ainda, confessaram que, de fato, demoraram 4 ou 5 meses pra trocar as planilhas de cálculo erradas pelas corretas, no caso dos 600 aposentados e pensionistas, em maio de 2006.

O que nos assusta é que, não fosse um colega do Rio de Janeiro que identificou pela internet a perda de prazo de seu processo, nenhum desses fatos ocorridos desde 2005 teria vindo à tona.

Finalmente, tendo em foco o vigente “modelo de condução das ações dos 28,86%”, indaga-se qual era a experiência do Unafisco em ações de execução? O sindicato já havia executado, pelo menos, 100 processos? Qual era a experiência do escritório contratado em ações de execução? Como então se aventurar a executar 3.100 processos, no valor de R\$ 3 bilhões? Como deixar que um pequeno escritório com 3 advogados se responsabilize por um título de R\$ 3 bilhões que afeta o patrimônio de 14 mil filiados? Como permanecer no erro, quando se percebe que o barato já saiu muito caro?

É espantoso que a DS/RJ, que vem capitaneando a atual oposição, se disponha a defender - em boletim do dia 4 de dezembro – que o Unafisco continue a suprir as deficiências do escritório atual, afirmando que: *“Nossa entidade, empresa de médio para grande porte, com orçamento de milhões de reais, combinada com o poder financeiro dos exeqüentes, certamente tem condições de contratar 8 advogados e 5 para-legais (estagiários)”*; e *“Nos é permitido adquirir dezenas de computadores, centenas de metros quadrados de sala em Recife e Maceió”*.

Assim, contrariando frontalmente todas as premissas adotadas pela comissão do CDS, apregoa que a contratação direta de advogados e estagiários, o aluguel de salas e a compra de computadores é melhor opção do que contratar um escritório de advocacia com experiência e estruturas organizacional e de informática condizentes com a quantidade e valor dos processos.

É exatamente esse raciocínio equivocado que conduziu à “solução caseira”, a um modelo deficiente e amador, como se fosse tarefa fácil arrancar R\$ 3 bilhões dos cofres públicos.

Esse modelo de execução híbrido pode até parecer mais econômico, ao ponto em que não há percentual de êxito, mas de nada adiantará se não tivermos êxito, ou se forem deixados pelo caminho centenas de vítimas, que terão que ser, de alguma forma, indenizadas. Ainda, certamente a manutenção mensal de uma estrutura direta custará mais cara do que as propostas que foram apresentadas por vários escritórios. Se hoje a execução dos 28,86% já custa cerca de R\$ 70 mil, quanto custará com a contratação de mais advogados, com aluguel de novas salas etc? Faz algum sentido gastar mais agora, continuar sem nenhuma segurança, diminuir nossas chances de êxito, tudo isso para economizar de 2,25% a 4% a serem descontados no final?

Delegacia Sindical de São Paulo do Unafisco