

COM A PALAVRA



Ele afirma que começou a advogar em 1984 contra a universidade numa época em que ainda se vivia a ditadura militar, e que o próprio sistema judiciário federal ainda era pouco acessível aos simples mortais. Ao longo do tempo, especializou-se na defesa de trabalhadores do setor público, com o seu escritório tornando-se uma importante referência nas brigas com os mais diferentes governos, desde pelo menos o período Sarney, passando por Collor, Itamar, FHC e o atual, Lula.

Aos 45 anos, casado com a advogada e colega de trabalho Lília Fortes dos Santos, pai de quatro filhos (Tiago- 24, Guilherme-19, Tamires- 14 e Laura- 7), José Luiz Wagner, apesar do sucesso de seu escritório (Wagner Advogados Associados), que atende cerca de 5,5 mil clientes, servidores públicos dos mais diferentes setores em todo o Brasil, mesmo não atuando diretamente na defesa das causas, não esconde que é um controlador incansável de tudo o que se passa em seu escritório. Ele é o detalhista que, sob seus olhos, nada passa despercebido. Além de ser o "gerente supremo" do escritório, Wagner é quem estabelece as relações políticas com as mais diversas entidades, entre as quais se encontram a SEDUFISM, a APUSM, a ASSUFISM, a ATENS, o Sindiserf, a Fenajufe, entre outras.

Para o advogado, ter militado desde a juventude no meio estudantil e, posteriormente, no meio político, foi-lhe imprescindível em sua construção pessoal e profissional. Isto posto, pode-se afirmar que José Luiz Wagner não despreza sua trajetória de militante de esquerda ligada ao PT. Os vínculos esquerdistas nunca atrapalharam o trabalho dele, mesmo lidando com grupos de pessoas supostamente conservadoras. Ele diz que conseguiu ao longo do tempo demonstrar a qualidade do trabalho, independente da questão ideológica e, isso, levou as pessoas a confiar nele. Ainda sobre política, Wagner é bastante cauteloso pois demonstra estar decepcionado com o governo do presidente Lula. O assessor jurídico da SEDUFISM não esconde sua preferência política a Presidente: "No primeiro turno vou de Heloisa Helena". Acompanhe a seguir os principais trechos da entrevista:

José Luiz Wagner

Sou resultado de minha militância

PERGUNTAS & RESPOSTAS

Pergunta - Qual é a importância de uma entidade sindical constituir nos dias atuais uma assessoria jurídica?

Resposta - O problema é que grande parte das questões que envolvem os servidores públicos hoje acaba tendo desdobramento na justiça. A própria reivindicação salarial muitas vezes gera uma lei que tem problemas de interpretação, pois obviamente o governo dá a interpretação pior possível do ponto de vista do servidor. Há uma quantidade muito grande de demandas na área judicial e isso torna essencial que uma entidade sindical tenha uma assessoria permanente, única, que possa ter uma concentração de todas as demandas. Isso facilita a informação dos associados no que diz respeito ao andamento das demandas e dá também condições de que essa assessoria se especialize nessa atividade à medida em que é uma atividade muito específica e que exige um estudo constante. Por isso a necessidade de ter uma assessoria especializada em cada entidade sindical.

P - Nos últimos anos, a partir das políticas de restrições salariais dos governos, a alternativa tem sido o ingresso de ações judiciais requerendo perdas. Se de um lado faz parte do processo democrático a busca de direitos, por outro não criaria distorções tornando os trabalhadores dependentes de processos judiciais?

R - Sem dúvida nenhuma o que acontece hoje é que esses últimos governos têm gerado uma quantidade enorme de demandas judiciais e isso cria uma situação insólita, que é o fato de o servidor não estar recebendo o seu direito e ter que constituir um advogado para obtê-lo, o que leva a uma demora e no final ainda a um custo, em função obviamente do trabalho do advogado. Quer dizer, um custo que não precisaria existir se o governo tivesse pago os valores corretamente. Ainda tem a distorção decorrente da criação de situações em que alguns servi-

dores ganham um determinado direito e outros não. Inclusive, são criadas muitas vezes, pelas ações judiciais, distorções que se mantêm ao longo do tempo, na medida em que alguns ficam recebendo determinado direito e a outros é negado esse mesmo direito.

P - De que forma o escritório pretende dinamizar ou ampliar essa relação com o sindicato na defesa dos professores?

R - Nós temos todo um processo de comunicação com a base das entidades que assessoramos. Já conversamos com a diretoria no sentido de se fazer um trabalho diferenciado, de ir junto com ela para a base, isso de diversas formas, tanto através da intensificação da distribuição dos boletins Informativos e o 'Leis e Notícias', que produzimos aqui no escritório, como através de reuniões nos departamentos ou nos centros. Nessas reuniões, a idéia é se levar inclusive não só o andamento dos processos de interesse de cada professor como também levar a relação de ações possíveis de serem ajuizadas, de forma que se possa fazer uma investigação das situações individuais ou informar novas ações que poderão ser ajuizadas pelos docentes. Então, a idéia é fazer um trabalho de presença na base, de uma maior aproximação com os docentes. Queremos ter o contato direto e permanente. Outro objetivo é manter essa informação sobre o andamento processual de forma constante nos órgãos de informação da entidade, o jornal, o site, etc.

P - Voltando à questão dos ganhos judiciais, na verdade a gente observa que eles acabam gerando reações contraditórias. Em um primeiro momento, evidente, os beneficiados ficam felizes porque têm esse benefício, é um recurso extra, mas em um segundo momento tem aquele choro da questão dos honorários. Como é que vocês recebem isso e, por outro lado, talvez as

peças tenham dívida de como é que esses descontos são definidos?

R - Os descontos feitos em relação a honorários seguem um padrão em relação aos docentes. Processos que nós temos mais antigos, os honorários eram de 15% sobre os atrasados e 15% sobre as 12 primeiras parcelas, quando há reflexo em folha. Agora, em função do contrato que a gente fez com a SEDUFISM, acabamos readequando esse contrato para ser da seguinte forma: os honorários serão de 12% se a ação for ganha até 2ª instância, e mais 3% se for para os tribunais superiores. Desse modo há a possibilidade do professor pagar 12% e não 15%. Também o número de parcelas que são pagas, se houver incorporação de benefício em folha, se deixar ser feito o desconto, diminuiu de 12 para 6 em função dessa negociação que se fez. O fato é que é preciso ter uma visão do custo que se tem para poder fazer esse trabalho. Nós temos no escritório, hoje, 24 advogados, entre o escritório de Santa Maria e o de Brasília e, mais 27 funcionários, entre estagiários e funcionários. Fora isso, nós temos que trabalhar com advogados qualificados, advogados que se fizessem um concurso para Juiz Federal, para Procurador da República, passariam nesses concursos. Se não for assim, não servem dada a complexidade da matéria tratada. Para manter uma advocacia com a qualidade que nós fazemos e enfrentando uma Advocacia Geral da União que cada vez se organiza mais e um Judiciário que se posiciona muitas vezes contra os trabalhadores, nós temos que ter advogados extremamente qualificados e esses advogados têm que ser remunerados com um salário fixo mensal, mas também com a participação nos lucros. Se somarmos o custo de manutenção do escritório, inclusive salários, com a quantidade de profissionais envolvidos e com todo o custo que se tem, a gente verá que uma grande parte, a maioria eu diria do que é ganho, é gasto ao longo do tempo. Essa compreensão tem que haver em relação ao pagamento de honorários. E tem mais: esse dinheiro que nós ganhamos são dos processos vitoriosos. Já os que perdemos não têm custo para o professor, mas têm custo para nós, pois tivemos que mover a máquina nesse contrato de risco. Por outro lado, os nossos honorários inclusive estão abaixo do que seria o padrão de mercado que é 20%.

P - O advogado é uma profissão, nesse caso específico, bem remunerada. É possível ficar rico?

R - Eu comecei a advogar contra a Universidade Federal de Santa Maria em 1984, em plena ditadura militar, numa época em que não existiam os Tribunais Regionais Federais, só existia o Tribunal Federal de Recursos, a Justiça Federal era em Porto Alegre, a maioria dos servidores era celetista e quando tinha audiência em Porto Alegre o pessoal fretava ônibus para ir. Eu comecei a advogar contra a universidade porque ninguém queria fazer isso. Na época era inviável. E como eu não tinha, digamos assim, outra coisa para fazer, recém-formado, comecei advogar contra a universidade acreditando que um dia isso poderia dar certo e, de certa forma, eu tive

sorte, pois a Constituição Federal criou essa estrutura dos Tribunais Regionais Federais, a interiorização da Justiça Federal, e a situação foi mudando. Por um período as demandas passaram para a Justiça do Trabalho, houve os planos econômicos e essa conjuntura foi se alterando, mas literalmente, durante oito anos eu ganhei dinheiro em outras atividades de advocacia, em outras causas, para poder levar adiante os processos da universidade que não me davam retorno. Demorou oito anos para que eu tivesse retorno, eu fui começar a ter resposta dessa atividade somente em 1992. Então, é possível ganhar dinheiro nessa área? É possível, mas tem que ter um trabalho de qualidade e vai demorar muitos anos. Tem que investir muito tempo para ter retorno, muitas vezes sacrificando outras coisas. Claro que nós temos hoje uma quantidade grande de pagamentos de ações aqui e em outros locais, mas como eu já disse,

grande parte desse dinheiro é retornado para a estrutura. Isso as pessoas não vêem. Por exemplo, na minha situação pessoal, não é eu que recebo o dinheiro que vem para o escritório. Sou o sócio majoritário, mas eu sou um dos sócios do escritório - o escritório tem sete sócios - e tem um conjunto de outros advogados. Nós só conseguimos chegar onde chegamos em termos de estrutura e de qualidade de trabalho porque grande parte, certamente a maioria do dinheiro que foi recebida ao longo desses anos, foi revertida para a atividade da advocacia. Isso cria um círculo vicioso benéfico: como o trabalho tem qualidade, a clientela se amplia, o gasto aumenta, mas o lucro também, e as coisas vão se sustentando. Com uma advocacia cara como a que nós temos e com ações boas que nós temos, dá para ganhar um bom dinheiro. Agora ficar rico nessa advocacia é possível? É, é possível, mas teria que surgir uma situação excepcional que envolva milhares de servidores e que dê uma quantidade de dinheiro realmente grande, da qual se possa separar definitivamente, das despesas com a manutenção do escritório, uma parte considerável, e dizer então que está resolvida. Esse ainda não é o meu caso. Mas espero que um dia até possa ser.

P - O histórico de José Luiz Wagner é de um militante de esquerda. Isso ajudou ou nada interferiu nas questões profissionais?

R - O meu exercício profissional é resultado dessa militância: eu participei do movimento estudantil desde a 7ª série. Aliás, fui derrotado na eleição para presidente do grê-

mio estudantil do Colégio Walter Jobim. A partir dali passei a participar do movimento estudantil, posteriormente no Colégio Maria Rocha, onde fui presidente do grêmio estudantil. Depois vim para o movimento estudantil universitário, tendo sido vice-presidente do DLD (Diretório Livre do Direito), candidato derrotado à sua presidência, e diretor jurídico do DCE na administração do Cláudio Ritter Alves. Como se pode ver, eu não era muito bom de voto. Mas, o que aconteceu na prática é que na cidade eu era um advogado identificado



com as lideranças estudantis, sindicais, e do movimento social em geral, o que me levou para dentro das entidades sindicais naturalmente. Além dessa identidade com a esquerda em geral ter ajudado, ela me ensinou a como me relacionar com a política sindical, com a base, com as direções, com as diferentes posições políticas. Muitas vezes o meu trabalho acaba ajudando na própria definição de estratégias políticas das entidades assessoradas e isso vem do fato de eu ter uma formação política que me faz ter uma visão bastante ampla, ter experiência. Isso facilitou muito o trabalho.

P - Tu consideras esse trabalho prazeroso?

R - Uma das grandes coisas que uma pessoa pode ter na vida é gostar do que faz, e realmente eu não me vejo fazendo outra coisa. Eu gosto muito do meu trabalho, não imaginaria outra atividade da qual eu gostasse mais ou que pudesse me sair melhor do que advogando e administrando o escritório.

P - Tu lembra de alguma situação nesses 22 anos de trabalho, de algum fato muito positivo que tu possa destacar e algum fato negativo, se é que tem?

R - O processo onde eu tive o desempenho profissional mais significativo de toda a minha carreira sem sombra de dúvidas é em relação aos 84,32% do Alcenio Ferri (174 pessoas envolvidas) e do Abrelino Schifelbein (96). O Abrelino nós mantemos ainda na folha, isso já faz 13 anos, e agora tivemos a cassação do pagamento do grupo do Alcenio Ferri, mas já com quase 12 anos completados na folha. Estamos em vias de receber inclusive o precatório das parcelas relativas ao ano de 1990 e acredito sinceramente que eu tenho uma chance boa de conseguir restabelecer o pagamento do grupo do Alcenio e de manter o pagamento do grupo do Abrelino em definitivo. Esse processo foi um fato muito positivo, principalmente pelo que ele significou para a vida das pessoas e pelo que ele exigiu de trabalho técnico, inclusive no sentido de ter que antecipar o que a outra parte poderia fazer, para criar desde já impedimentos. Como fato negativo eu mencionaria uma vez em que eu fui à Universidade Federal de Santa Catarina em uma assembléia onde se discutia a contratação do escritório, que, aliás, foi aprovada. Ali eu vivi uma situação completamente insólita, que foi o fato de ter sido questionada a nossa contratação porque se tratava de gáuchos. Eu me senti discriminado pela minha condição de gaúcho, da qual evidentemente eu me orgulho tanto.

P - Tu lembra de alguma situação nesses 22 anos de trabalho, de algum fato muito positivo que tu possa destacar e algum fato negativo, se é que tem?

R - O meu dia tem que ser considerado em duas situações diferentes. Uma delas é quando eu estou em Santa Maria, porque eu viajo muito; uma média de dez dias por mês eu estou em outras cidades. Em Santa Maria de regra, eu levanto às 4h e 45 min, tomo café, caminho hora e meia na esteira olhando um filme, tomo um banho e venho para o escritório por volta das 8h. Trabalho aqui até o meio-dia e vou almoçar em casa, dou uma sesteada de meia hora, depois volto para trabalhar e saio daqui (do escritório) pelas 19h.

Daqui eu vou para casa e fico com a minha família; de noite eu não trabalho. Eu posso até levantar de madrugada, mas nunca gostei de trabalhar nesse horário das 19h até às 23h. Em relação a quando eu estou viajando, o horário fica completamente diferente, e depende dos compromissos no local. No final de semana, sábado de manhã eventualmente eu trabalho e domingo faço alguma coisa que seja necessário, mas geralmente sábado de tarde e domingo eu não trabalho, me envolvo com a família, em passeios, essas coisas.

P - Viajando tanto, consegue ter controle

“O caso mais significativo na minha carreira foi o dos 84,32%”