

Justiça Penal Negocial - Getting the (plea) deal through

BMA Review Trabalhista 25.10.2021 2 minutos de leitura

Áreas relacionadas

Penal Empresarial

Assuntos

BMA Review Lei Anticorrupção

Penal Empresarial

Com o julgamento do mensalão viu-se o alargamento do conceito de autoria, atribuindo-se a quem ocupa posição hierarquicamente destacada a responsabilidade pelos crimes de seus subordinados.

Quer chamemos de domínio do fato, domínio da organização ou joint criminal enterprise, sua adoção revela o início do fim de uma era. Um fato que precisa ser entendido por um escritório de advocacia que tenha conhecimento sobre direito penal empresarial.

Em outro grande acontecimento posterior, foi-se além. Ao invés de percorrer longo caminho processual e nele discutir a amplitude do conceito de autoria, adjudicou-se amplamente fora do processo. Através de acordos entre acusados e acusadores, deixou-se de lado toda a abstração teórica, na Lava-Jato tivemos o primeiro grande evento negocial-penal brasileiro.

Enquanto um foi tema de direito penal substantivo e outro processual, eles têm raiz comum e apontam a mesma tendência, o exaurimento de um modelo e adoção de sistemas alternativos de resolução de controvérsias penais.

Mas o Brasil não tem exclusividade nesse giro conceitual. Após adoção de muitos novos direitos processuais penais pela Suprema Corte Americana nos EUA explodiu o uso de acordos de promotoria.

Negociar a resolução de um processo

Não por coincidência, o pacote anticrime de 2019 definitivamente importa essa mesma solução dos acordos de promotoria para o Brasil, permitindo então que investigado e titular da ação penal negociem a melhor resolução do processo em troca da assunção de culpa.

Com isso, saem cada vez mais de cena as prolongadas batalhas argumentativas travadas em quatro instâncias acerca de handlungslehren e zurechnung e entra a busca de consenso entre partes com base no plea bargain. Perde relevância o Meyer-Goßner StPO, e todos hoje olham para as Federal Sentencing Guidelines e os manuais do DoJ.

Grandes escritórios empresariais saem ganhando

Apesar de mais rápida, a via negocial de resolução de controvérsias é tão ou mais complexa que as mais obscuras teorias causais do Direito Penal alemão. Se esta opera em altos graus de abstração, aquela requer profunda concretude e pragmatismo. É necessário saber de com quem se negocia, seus anseios, desejos e escala de prioridades. E, mais, saber como, quando e onde transigir.

Trata-se mesmo de uma tecnologia inteiramente nova, que os dois lados do Direito Penal Brasileiro vêm aprendendo a utilizar, e não temer. No entanto, algo é certo, na nova era do Direito Penal Negocial saíram ganhando as plataformas jurídicas que melhor entendem esta dinâmica: os grandes escritórios empresariais. Getting the deal through ganhou mais um significado.

Este conteúdo faz parte da BMA Review #73. [Clique aqui](#) para acessar os outros artigos.

Deseja receber nossos informativos no seu e-mail? [Faça seu cadastro](#).