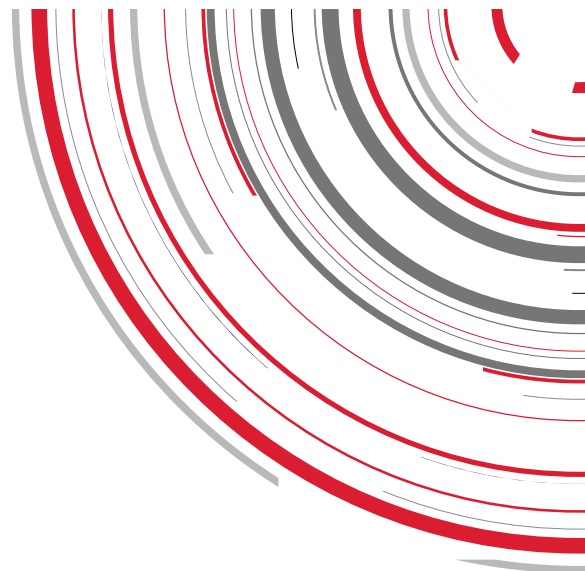


Insper



As decisões da Justiça Trabalhista são imprevisíveis?

Série: O Judiciário destrinchado pelo 'Big Data'

*Bruno Salama, Danilo Carlotti, Luciana Yeung**

* Professor, FGV Direito SP e UC Berkeley. Bruno.salama@fgv.br.
Doutor em Direito, FADUSP; Graduando, IME-USP. Danilopcarlotti@usp.br
Professora, Insper. Lucianay@insper.edu.br.

Série: O Judiciário Destrinchado pelo 'Big Data'

Apresentação

Iniciamos aqui uma série de relatórios de pesquisa sobre a superlitigância no Poder Judiciário. No atual arranjo político brasileiro, não há dúvida sobre o papel central do Poder Judiciário. Mas algo parece estar errado com o seu funcionamento. Será normal termos 80 milhões de processos em curso, e mais 30 milhões de processos baixados (Justiça em Números, 2017)? Queremos ser grandes campeões de muitas coisas, mas não do nível de litigância.

Esta série de relatórios tem por objetivo ampliar o diálogo entre academia, sociedade civil e poderes constituídos a fim de contribuir para o diagnóstico dos problemas e o encaminhamento de soluções. Iniciaremos pela Justiça Trabalhista (JT) porque nela se concentra uma parcela relevante da nossa litigância, porque a discussão sobre sua funcionalidade está na ordem do dia, e pela amplitude de dados disponíveis.

Nosso ponto de partida é o de que os dados importam. Uma discussão dessa importância não pode ser feita com base somente em ideologias e "achismos". Ao lado das indispensáveis contribuições de experts das mais diversas áreas e dos inescapáveis debates avaliativos, é preciso quantificar os problemas. Obter dados é, como se sabe, difícil e custoso; porém recentemente as ferramentas de *data mining* facilitaram enormemente a tarefa, e com elas produziremos os primeiros relatórios de pesquisa.

A expressão "big data", que compõe o título da série, designa uma base de dados de tamanho significativo e que requer técnicas avançadas de análise. Os primeiros relatórios trabalham apenas algumas centenas de milhares de decisões judiciais. Essa é uma quantidade expressiva, maior inclusive do que as bases geralmente utilizadas nos estudos sobre o Poder Judiciário. Porém, na literatura especializada, tal magnitude não chega a compor o que se convencionou chamar de "big" data. Os relatórios seguintes passarão a analisar bases maiores, na casa dos milhões de decisões. Por ora estamos trabalhando com dados coletados pelos próprios pesquisadores. O apoio dos poderes constituídos poderá auxiliar na coleta de mais dados e na concretização da ambição desta iniciativa que agora apresentamos ao público.

Como se sabe, para todo problema complexo existe sempre uma solução simples, elegante e completamente errada. Um grau de litigância da magnitude que temos no Brasil não é explicável se não levarmos em conta entraves políticos e valores culturais não apenas difíceis de mudar, mas mesmo difíceis de entender. A dificuldade, contudo, não deve ser óbice para se buscar pelo menos abrandar os problemas. É nesse espírito de colaboração e diálogo que conduziremos os trabalhos.

Relatório 1: As Decisões da Justiça Trabalhista São Imprevisíveis?

De acordo com o relatório Justiça em Números 2017, correm atualmente 5,5 milhões de processos na Justiça Trabalhista; apenas nos últimos 5 anos, nada menos do que 20 milhões de novas causas chegaram às varas. Será a imprevisibilidade das decisões a causa do problema?

É intuitivo supor que a imprevisibilidade estimule o litígio. Quando há grande incerteza sobre a decisão do Poder Judiciário, as partes estão muito propensas a irem a juízo, dado que ambas sentem que tem chances de ganhar o litígio.¹ Isso seria, segue o raciocínio, particularmente grave na Justiça do Trabalho onde os custos de acesso são sabidamente baixos. Mas será que na Justiça do Trabalho a super-litigância se explica pela imprevisibilidade?

De forma pioneira, utilizamos a tecnologia de *text mining* para pesquisar cerca de 130 mil julgados de primeira instância do Tribunal Regional do Trabalho, 2ª região, grande São Paulo e capital. Este é praticamente o universo de decisões de primeira instância dessa região durante o período de 2006 a 2016 que se encontram publicadas no respectivo portal², sendo que a maior parte de sentenças publicadas é do período entre 2013 e 2016. Até onde sabemos, esta é a maior amostra de jurisprudência já analisada por uma pesquisa acadêmica no Brasil.

Nos casos analisados parece claro que o reclamante sempre terá pedidos acolhidos pelo Judiciário. Ou seja, é previsível que o Judiciário dê provimento, pelo menos parcial, aos reclamantes. Nesse sentido específico, não cabe falar em imprevisibilidade da Justiça do Trabalho, nem à imprevisibilidade se pode atribuir a alta litigância.

O presente estudo também levantou dados sobre o valor e frequência das condenações, e, ainda, sobre o comportamento de grandes litigantes na Justiça do Trabalho. **Esses dados nos permitiram (i) rejeitar a hipótese de que o risco de insolvência da parte perdedora explique a alta litigância e (ii) inferir que a decisão de não realizar acordo seja no geral estratégica.**

Ao final, **argumentamos que a alta previsibilidade quanto à parte vencedora nas disputas judiciais não autoriza conclusões sobre o grau de segurança jurídica da legislação trabalhista, tema que requereria outro tipo de análise.**

¹ Tecnicamente, essa hipótese de “roleta russa” judicial pressupõe não-convexidade das preferências dos potenciais litigantes (gosto pelo risco) ou dinâmicas informacionais perversas como a da “maldição do vencedor”.

² Portal disponível no endereço eletrônico: <http://search.trtsp.jus.br/easysearch/>.

Na conclusão, **ressaltamos a situação aparentemente paradoxal em que há alta previsibilidade de decisões porém baixo nível de acordo, tema ao qual retornaremos no Relatório 2.**

Relevância do tema

Todo sistema jurídico, por melhor que seja, sempre conterà espaços de indefinição. Cada caso é um caso e dois juizes diferentes jamais pensarão exatamente da mesma forma. Por isso, a previsibilidade das decisões judiciais somente pode ser atingida, na melhor das hipóteses, de forma aproximada. Previsibilidade e imprevisibilidade, portanto, são conceitos que se contrapõem em um contínuo.

A existência de grande imprevisibilidade de decisões judiciais traz danos à legitimidade do estado de direito. Quando as decisões judiciais são imprevisíveis, casos semelhantes são tratados desigualmente. A falta de isonomia cria uma sensação de desmando, de desgoverno e de falta de ordem. Decisões judiciais imprevisíveis também comprometem a própria operabilidade do direito, porque os próprios advogados não sabem mais que disposições podem legalmente ser incluídas em contratos e outros documentos, e que procedimentos devem ser seguidos a fim de cumprir a lei. É por isso que convencionou-se dizer, com razão, que *um direito incerto é um direito injusto*.

A imprevisibilidade das decisões judiciais também acarreta custos econômicos. Primeiro, porque a imprevisibilidade do Judiciário desincentiva acordos. Isso contribui para o aumento da litigância, aumentando a necessidade de movimentação da máquina judicial. Segundo, porque ao dificultar a precificação de investimentos, riscos e retornos, a imprevisibilidade tende a deprimir o mercado de trabalho e a reduzir a atividade econômica de modo geral. Essa observação, aliás, hoje faz parte do diagnóstico de uma série de problemas institucionais brasileiros, inclusive o do sempre lembrado "custo Brasil".

Objetivo e método

A questão de que nos ocupamos, neste primeiro estudo, é a de obter dados para quantificarmos o grau de previsibilidade das decisões na Justiça do Trabalho.

A previsibilidade pode ser definida como a adequação entre a expectativa da decisão judicial e seu efetivo resultado. Os dois elementos, expectativa e resultado, são de difícil mensuração. A expectativa é um elemento subjetivo. Em tese, pode-se buscar identificá-la diretamente através

Inspere

de questionários e entrevistas. “Você imagina que vai ganhar ou perder a causa? Com que grau de certeza?”. Na prática, por diversos motivos essa abordagem apresenta limitações: ela é cara, permite acessar um número pequeno de casos e está sujeita a diferentes interpretações conforme variar o texto exato da pergunta formulada.

Diante disso, em vez de realizar questionários procuraremos inferir as expectativas a partir do comportamento dos agentes. Tomaremos, portanto, as próprias decisões judiciais como ponto de partida para inferir as expectativas. Esse procedimento é possível porque as decisões judiciais são públicas. Um problema tradicionalmente enfrentado é o de que, sendo as decisões excessivamente numerosas, seria difícil e custoso catalogá-las. Contudo, a ferramenta do *data mining* permite obter informações agregadas sobre o resultado de um larguíssimo número de ações. Isso facilita enormemente o trabalho do pesquisador e permite ampliar o número de observações.

Ainda assim, o estudo da previsibilidade contém uma série de sutilezas. Por exemplo, o que é previsível: quem vai ganhar a causa ou o fundamento da vitória? Se a questão diz respeito à parte que vencerá a causa, fica a pergunta: vencerá com base em todos os pedidos ou só em algum deles? Só com base no maior, ou com base no menor? E mais importante ainda: a vitória se dá por aplicação da lei ou por viés/capricho do juiz?

Todas essas questões são importantes e não é possível testá-las todas de uma só vez. Por isso, é preciso delimitar bem as discussões e evitar realizar inferências não autorizadas pelos dados.

Primeiro Resultado: os empregados quase sempre prevalecem

Partimos da seguinte questão: qual a frequência com que os reclamantes têm seus pedidos deferidos total ou parcialmente?

Após a extração de todos os textos disponíveis no portal, selecionamos 374.973 diferentes textos. Foi então desenvolvido um classificador com expressões regulares estruturado como uma árvore de decisão. A cada expressão encontrada ou não encontrada, passou-se ao nível seguinte da árvore, até o momento em que foi encontrada a classificação correspondente. As classes encontradas para os textos foram as seguintes: 'Homologação de acordo', 'Recurso', 'Agravo', 'Mandado de Segurança', 'Sentença anexa' (movimentação que somente indica a anexação de uma sentença ao processo), 'Movimentação processual' (outra qualquer), 'Embargos declaratórios', 'Sentença' e 'Certidão' (Certidão de oficial de justiça).

Foram selecionadas para essa análise somente as sentenças. Dentre estas, filtramos por ações que foram trazidas pelos trabalhadores à JT, ou seja,

somente foram considerados os casos em que trabalhadores (reais ou apenas auto-identificados) eram autores, constituindo o polo ativo da ação trabalhista. Neste primeiro momento, buscamos determinar o resultado da ação, se procedente, improcedente ou parcialmente procedente, se houve a concessão ou não de justiça gratuita e o valor das condenações provisórias, aquelas condenações fruto de decisões dos juizes de primeira instância que ainda são passíveis de apelação. Nesta etapa, foram utilizadas expressões regulares para extrair estas informações das sentenças.

Os resultados foram os seguintes:

- Em 88,5% dos casos, os empregados têm seus pedidos contemplados, parcial ou totalmente.
- Em apenas 11,45% dos casos, os empregadores têm ganho total de causa.
- Em mais de 75% dos casos foi possível detectar, expressamente, o pedido de justiça gratuita pelo texto da sentença. Ele foi concedido em mais de 99% das vezes em que foi solicitado.

Não nos foi possível distinguir a vitória parcial da vitória total. É que, como no período analisado a punição por litigância de má-fé era um expediente altamente residual³, vigorava a máxima de que *pedir mais nunca é demais*. Assim, o mais comum era que reclamantes tentassem de tudo, e deixassem ao juiz a tarefa de separar “o joio do trigo”, isso é, os pedidos com substância dos pedidos sem qualquer chance de cabimento. Mudanças legislativas recentes sugerem a possibilidade do aumento das punições por litigância de má-fé, tema que pretendemos analisar em estudos futuros. A tais mudanças, aliás, pretendemos voltar em estudos futuros.

Segundo Resultado: O Valor das Condenações Situa-se em Patamares Baixos ou Intermediários

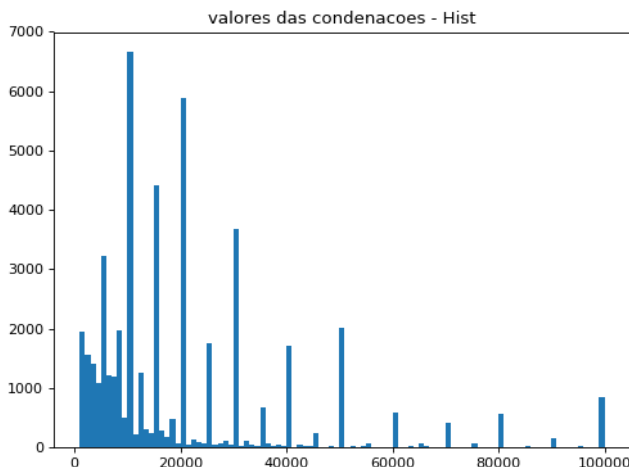
Os resultados acima indicam que, em geral, as partes sabem de antemão que o reclamante irá prevalecer. Nesse sentido, as decisões são altamente previsíveis. A pergunta é: por que as partes não negociam um acordo se já conseguem prever com algum grau de segurança que a parte demandada irá prevalecer? Por que continuar litigando se já se sabe, de antemão, que parte prevalecerá?

Uma primeira limitação da análise dessa importante questão é a de que não pudemos analisar, ainda, a fundamentação das decisões. Saber *quem vai*

³ A reforma trabalhista de 2017, no artigo 793, prevê dispositivo a respeito: “[Art. 793-A](#). Responde por perdas e danos aquele que litigar de má-fé como reclamante, reclamado ou interveniente.” Mas não se imagina que a aplicação do dispositivo possa se tornar corriqueira.

ganhar é diferente de saber *quanto* vai ganhar e *em que pedidos* vai ganhar. A pesquisa empírica é cheia de armadilhas.

O que pudemos identificar, no entanto, é que o valor das condenações situa-se em patamares baixos ou intermediários. Conforme gráfico abaixo, os valores das condenações se encontram, em sua maioria na faixa inferior a R\$25.000,00. A média das condenações é de R\$28.493,54.



Por si só, essa informação acerca do valor e frequência das condenações não permite concluir nada sobre o motivo pelo qual as partes seguem litigando. Porém, tal informação é sugestiva de que as partes estejam preferindo litigar mesmo diante de valores relativamente pequenos. Ao que tudo indica, litigar é mais barato do que fazer acordo. É tema que retomaremos no Relatório 2.

Terceiro Resultado: Existem Grandes Litigantes Que Não Têm por Política Fazer Acordos

Uma possibilidade seria explicar a ausência de acordos pelo que poderíamos chamar de *hipótese da litigância pelo risco de insolvência*. A intuição é a seguinte: a parte reclamada não faz acordo porque não possui recursos para pagar. Dito de forma simples, esse seria o caso em que o litígio prosseguiria porque a parte que ao fim e ao cabo será condenada simplesmente não tem condições de pagar. Na falta de recursos, *empurrar com a barriga* em uma ação judicial é a única saída.⁴

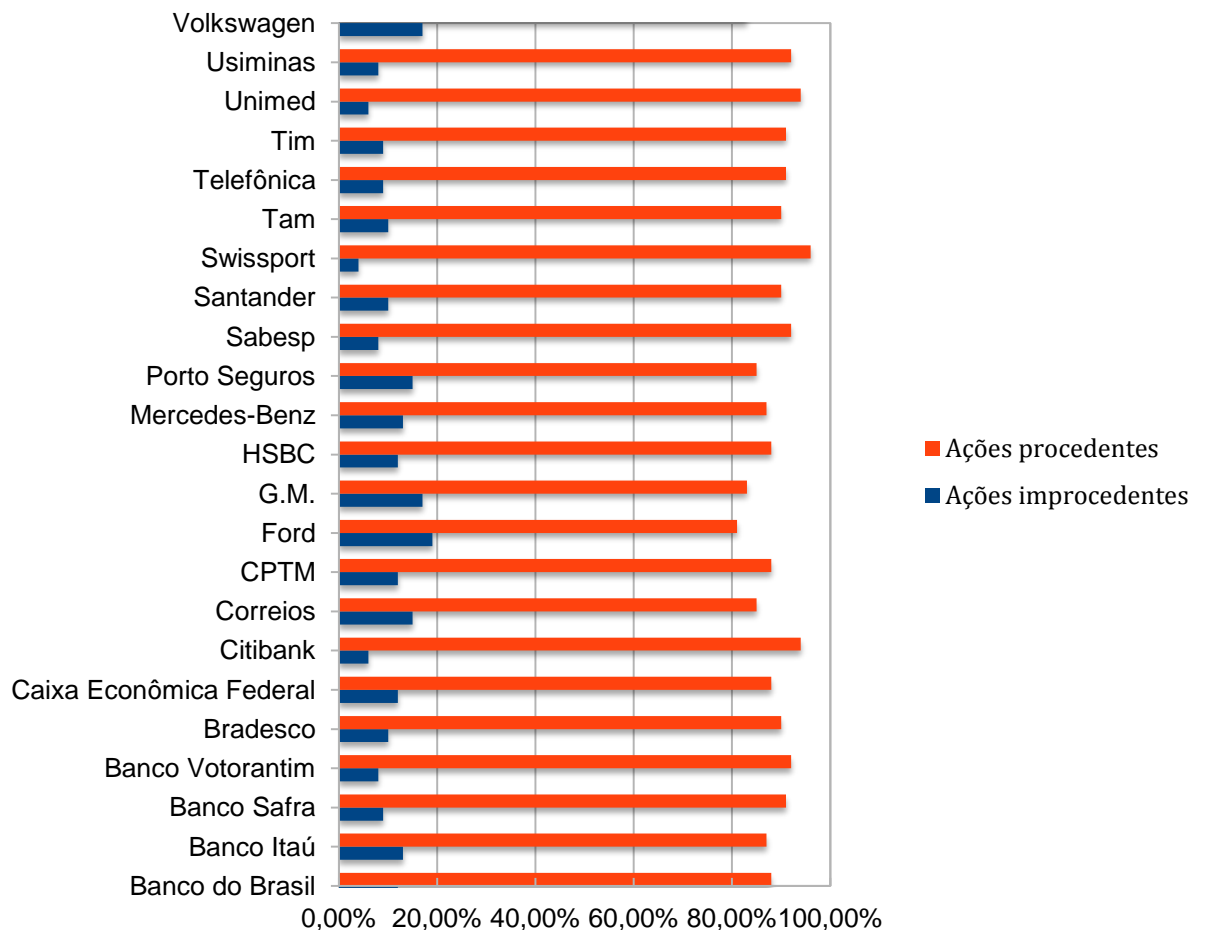
⁴ Para essa hipótese fazer sentido é preciso supor, também, que (i) valha a pena para o reclamante seguir adiante com o processo judicial mesmo sabendo que a chance de receber algo seja muito pequena, e, ainda, (ii) para a reclamada valha a pena gastar dinheiro com sua defesa mesmo sabendo que será condenada. A larga oferta do benefício de justiça gratuita e a cobrança de honorários por sucesso são fatores que podem tornar essas suposições plausíveis.

Inspere

Num universo de milhões de ações judiciais é certo que existam casos assim. Mas será que, no geral, o risco de insolvência explique a persistente litigância?

Para responder a essa pergunta, procuramos saber quem está no polo passivo das ações judiciais. Em particular, procuramos isolar os grandes litigantes e analisar seu comportamento. Pareceu-nos que a hipótese de risco de insolvência não seria no geral aplicável para essas grandes empresas.

Com o processo de *data mining* foi-nos possível identificar todas as empresas que tinham neste período pelo menos 100 ações com sentenças publicadas. Os resultados são os seguintes:



Como se pode ver, dentre essas “grandes litigantes” encontramos alguns casos extremos: a Swissport tem ganho de causa em apenas 4% de suas ações; a Unimed, em 6% de suas ações.

Os empregadores do setor bancário, tradicionalmente mais bem estruturados em termos jurídicos, dotados geralmente de políticas formais de *compliance* trabalhista e afins, não têm resultados significativamente melhores. Itaú e Santander têm ganhos de 13% e 10%, respectivamente; o Banco do Brasil, de todos os bancos aquele com maior número de ações (2.938), teve ganho em 12%.

Outros grandes empregadores e grandes litigantes repetem os resultados: Tim, com 1.064 casos, e Tam, com 1.368, têm ganhos em 9% e 10% das ações, respectivamente. Agrupamos todas as empresas limitadas e, estas, respondendo por 4.401 ações, têm ganhos de causa em 18% das vezes. Também identificamos 1.942 ações contra Municípios do Estado de São Paulo; destas, os municípios empregadores tiveram ganho em 18% dos casos.

Se o risco de insolvência pudesse explicar a ausência de acordo, litígios dessa magnitude com empregadores solventes não existiriam. Por isso, o risco de insolvência não é capaz de explicar a persistência dos litígios trabalhistas. Além disso, o fato de empresas desse porte manterem numerosos litígios – ao que tudo indica, conscientes das suas baixas chances de vitória – reforça a hipótese de que a alta litigância trabalhista no Brasil não seja fruto da imprevisibilidade.

Alta Previsibilidade Não Significa Necessariamente Alta Segurança Jurídica

Entre os advogados, o problema da previsibilidade é comumente tratado a partir da ideia de “segurança jurídica”. Será que alta previsibilidade aqui encontrada permite concluir que exista alta segurança jurídica? A resposta é negativa, por dois motivos.

O primeiro é do que os resultados encontrados indicam previsibilidade apenas acerca do vencedor da disputa. A análise feita até aqui nada diz a respeito do motivo pelo qual os demandantes quase sempre prevalecem. Os reclamantes podem prevalecer porque a lei é corretamente aplicada. Ou, alternativamente, os demandantes podem prevalecer por conta de capricho/viés do Judiciário a favor dos reclamantes. Para esclarecer esse ponto, outros refinamentos seriam necessários. Esperamos produzir alguns deles futuramente.

O segundo motivo é o de que a expressão “insegurança jurídica” possui diversas acepções. Ela pode designar o casuismo e falta de critérios uniformes para as decisões judiciais, a morosidade do sistema judicial, o baixo nível geral de respeito à lei, a dificuldade para que direitos sejam resguardados pelo Judiciário, a instabilidade da legislação e até a falta de confiança pública na ordem democrática. Cada uma dessas acepções se refere a um valor jurídico

distinto, e para cada caso há um conjunto de distintos testes empíricos que podem verificar o grau de proteção.

É certo, no entanto, que a previsibilidade quanto ao vencedor de uma disputa é uma dimensão da segurança jurídica. No sentido de que os demandantes praticamente sempre prevalecem nos debates judiciais – e apenas neste bastante restrito sentido – é possível dizer que há segurança jurídica na Justiça do Trabalho.

Conclusão: a imprevisibilidade não explica a alta litigância no Brasil

A imprevisibilidade das decisões judiciais talvez seja um dos grandes problemas do Poder Judiciário brasileiro, e talvez tenha um papel importante na explicação das causas do nosso brutal nível de litigância. Na Justiça Trabalhista, contudo, não parece plausível encontrar na imprevisibilidade a causa da litigância. Os resultados das pesquisas realizadas sugerem que as decisões sejam no geral bastante previsíveis.

Esse quadro sugere uma pergunta incômoda: se as decisões são previsíveis, por que as partes seguem litigando? O que levaria alguém a seguir tentando persuadir o Poder Judiciário da legalidade das suas condutas mesmo sabendo que, ao fim e ao cabo, sua posição não prevalecerá? Essa questão é mais complexa e será objeto no nosso próximo relatório de pesquisa.

FIM DO DOCUMENTO

Quando Litigar Vale Mais a Pena do que Fazer Acordo: os grandes litigantes na Justiça Trabalhista

Série: O Judiciário destrinchado pelo ‘Big Data’

Relatório 2

Bruno Salama, Danilo Carlotti, Luciana Yeung*

* Professor, FGV Direito SP e UC Berkeley. [Bruno.salama@fgv.br](mailto: Bruno.salama@fgv.br).
Doutor em Direito, FADUSP; Graduando, IME-USP. [Danilopcarlotti@usp.br](mailto: Danilopcarlotti@usp.br)
Professora, Insper. [Lucianay@insper.edu.br](mailto: Lucianay@insper.edu.br).

Insper

Introdução

Convivemos no Brasil com a super-litigância. Como explicar a existência de mais de 100 milhões de processos? Começamos a discutir o problema olhando para a Justiça Trabalhista – não porque a consideramos a mais problemática, mas porque é a aquela em que nos foi mais fácil extrair milhares de processos da internet para análise com ferramentas de *text mining*.

No [relatório anterior](#), exploramos uma hipótese bastante popular: a de que haja muitos processos na Justiça Trabalhista por causa da sua imprevisibilidade. Se o acesso é barato e o resultado é imprevisível, por que não tentar a sorte? Muita gente acredita que isso explique a super-litigância trabalhista. Mas nossos dados não parecem confirmar a hipótese. Nas cerca de 130 mil decisões do TRT-2 analisadas, 89% delas deram procedência total ou parcial aos reclamantes trabalhadores. Dito de forma simples, parece que os empregados quase sempre ganham pelo menos algo que pedem.¹

Ora, se os empregadores já sabem que muito provavelmente perderão as ações, cabe perguntar: por que não propõem um acordo? E por que os empregados não aceitam? Uma extensa literatura internacional sugere que quando o desfecho do litígio é previsível, é irracional continuar litigando. Por que gastar tempo e dinheiro com advogados se as partes já sabem onde a novela irá terminar? Não valeria mais a pena para as partes se comporem?

É disso que nos ocupamos aqui. Queremos entender quais incentivos econômicos fazem com que empregados e empregadores sigam litigando em um ambiente de relativa previsibilidade judicial.

Cultura, a culpada por tudo (que não explica nada)

¹ Estamos indo aos poucos; por enquanto não olhamos ainda para os detalhes do *quê* está sendo pedido.

Inspere

Talvez a super-litigância em ambiente de relativa previsibilidade possa ser explicada pela cultura brasileira, e em particular pela *cultura bacharelesca* tão decantada na historiografia brasileira. Os brasileiros seriam, então, seres curiosos: litigam porque são turrões, porque são teimosos, porque não sabem se compor, porque são atrasados, e porque são naturalmente apegados à burocracia, aos carimbos e às decisões judiciais. Claro que há pessoas assim, mas será que isso explica os números de processos que se põem aos milhões?

Não nos parece o caso. Primeiro porque as ações trabalhistas são tocadas por advogados profissionais que conhecem o funcionamento do Judiciário. Os clientes não sabem, mas os advogados no geral sabem avaliar, mesmo que intuitivamente, se fazer um acordo vale a pena ou não. Além disso, para os advogados, as ações são o ganha pão. O que um advogado obtém de honorários é necessariamente uma fração do ganho do seu cliente. É claro que, alguns dirão, quanto mais durar o processo, por tanto mais tempo o honorário será pago. Mas especialmente na Justiça Trabalhista o mais comum é que o advogado cobre honorários com base no sucesso, especialmente no caso do advogado do reclamante.

Essa hipótese culturalista tampouco se sustenta se contrastamos a situação do Brasil com a de Portugal, que, em tese pelo menos, teria que ser o centro irradiador de tal cultura bacharelesca. Aqui os números ajudam. De acordo com o Justiça em Números, em 2016 foram ajuizadas 4,3 milhões de novas ações trabalhistas no Brasil; em Portugal, o número gira em torno de 50 mil.² Podemos então descartar a hipótese culturalista. Na seara dos conflitos trabalhistas, como em praticamente qualquer outra, os incentivos importam.

Quando litigar vale mais a pena do que fazer acordo

Que características do nosso sistema historicamente incentivaram a super-litigância na Justiça do Trabalho? A nosso ver, principalmente a combinação de dois fatores:

- O baixo custo de litigar

² A população brasileira é aproximadamente 20 vezes maior que a lusitana. Ainda assim, o número de ações trabalhistas per capita é aproximadamente 4 vezes maior no Brasil.

Inspere

- O nível dos juros que corrigem o débito trabalhista

Baixo custo de litigar

É fácil ver que o custo de litigar impacta o nível de litigância. Mover a máquina do Judiciário custa dinheiro – e não é pouco: \$17 bilhões de reais e, em 2016, somente com gastos da estrutura pública (Justiça em Números 2017). De onde vêm os recursos? Vêm de duas fontes: das partes, e dos contribuintes. Quanto maior o subsídio estatal, menor o custo para as partes e vice-versa.

Trocando em miúdos, quando o contribuinte financia uma parcela maior do custeio da máquina judicial, acessá-la fica mais barato para reclamantes e reclamados. Esse é o caso brasileiro. Foi uma política brasileira a de baratear o acesso ao Judiciário. Na Justiça do Trabalho, historicamente os principais mecanismos foram as baixas custas judiciais e a extensão do benefício da justiça gratuita, como documentado no Relatório 1. A recente reforma trabalhista de 2017 trouxe uma série de mudanças destinadas a alterar a combinação de custeio público e privado, reduzindo o subsídio estatal. Alguns resultados preliminares divulgados na mídia indicam uma redução do nível de litigância. Voltaremos a esse tópico em relatório futuro dessa série.

Um fator adicional a baratear o acesso ao Judiciário é o número de cursos de direito. Segundo a OAB, o Brasil é o país com o maior número de cursos de direito no mundo (1.174). Apenas para comparação, cursos de graduação na área. Nos Estados Unidos são 280, e no Reino Unido, 95, segundo a OAB. O Brasil é também o país do mundo com a maior densidade de advogados, isto é, número de advogados como proporção da população (somos, aliás, seguidos de perto pela Venezuela neste quesito, e um pouco depois pela Itália). Quanto maior o número de advogados, maior o acesso das pessoas a alguém que lhe ajude a formular (ou responder) a um pleito judicial, e – quer se goste ou não – a menor custo. A advocacia é também um mercado.

Em suma: quanto maior o subsídio estatal e a oferta de advogados, tanto menor tende a ser o custo de acessar o Judiciário para as partes, e, adicionalmente, tanto menor tende a ser o custo de permanecer litigando em vez de fazer um acordo.

O nível dos juros que corrigem o débito trabalhista

Insper

O segundo fator a impactar o nível de litigância é o nível da taxa de juros que corrige os débitos trabalhistas. O tema é mais técnico e sutil.

Uma aproximação inicial do problema pode ser descrita assim. Quando o débito trabalhista é corrigido a uma taxa de juros muito alta, convém ao devedor realizar um acordo o mais rapidamente possível. Quando o débito trabalhista é corrigido a uma taxa de juros muito baixa, o credor estará interessado em realizar um acordo para receber o mais rapidamente possível. É como numa partida de xadrez. Com taxa de juros alta, o relógio está correndo para um jogador (o devedor); com taxa de juros baixa, o relógio está correndo para o credor. Em cada um dos casos, uma das partes tem pressa para acabar com o litígio o mais rapidamente possível. Há, por isso, boa chance de um acordo ocorrer.

Mas e se houver uma taxa de juros que seja convidativa para ambas as partes? Nesse caso, a taxa de juros que remunera a dívida trabalhista não é nem tão alta a ponto de pressionar devedores a fazerem um acordo, nem tão baixa a ponto de pressionar os reclamantes a fazerem um acordo. Nesse caso, o relógio está parado para os dois lados. Ninguém tem pressa em fazer acordo, e o litígio segue. A nossa hipótese é a de que esta dinâmica explica boa parte da litigância trabalhista.

Como isso é possível? A resposta é que o custo de oportunidade de devedores e credores seja estruturalmente diferente. A intuição é a seguinte:

- Para os devedores – no geral, empregadores – a taxa de juros que corrige o débito trabalhista é mais baixa do que o seu custo de oportunidade. Vale mais a pena quitar outras dívidas, realizar investimentos ou consumir recursos do que quitar as dívidas trabalhistas.
- Inversamente, para os credores – no geral, empregados – essa mesma taxa de juros que corrige o débito trabalhista é mais alta do que o seu custo de oportunidade. É um bom investimento esperar a execução terminar.

A taxa de correção da dívida trabalhista como indutora do litígio – exemplo estilizado

Insper

De acordo com o “Justiça em Números 2017”, o tempo de sentença na Justiça do Trabalho é de 2 anos e 9 meses, e o tempo da execução de 1º grau é de 4 anos e 10 meses. Por que o trabalhador está disposto a esperar por todo este tempo, e não aceitar – de imediato – um acordo?

A explicação pode residir no valor médio da condenação. Pelas análises aplicando o *text mining* às quase 130 mil ações do TRT-2, observamos que a condenação média encontrada foi de R\$28.493,54. A uma taxa de juros de 0,5% ao mês (equivalente a um bom rendimento da caderneta de poupança), vale a pena para o reclamante esperar judicialmente por 4 anos e 10 meses se o valor ofertado pela empresa através de uma proposta de acordo for de até R\$21.340³; somente nos casos em que a oferta da empresa for acima disso é que vale a pena aceitar o acordo instantaneamente.

Já para a reclamada, se em vez de oferecer imediatamente R\$ 21.340 num acordo, ela aplicar este dinheiro a uma taxa de juros mais alta, de suponhamos 1% ao mês (e é bastante razoável supor que grandes empresas tenham acesso a opções de investimento mais rentáveis que a poupança), ao final de 4 anos e 10 meses, esta aplicação terá rendido R\$ 38.006. Ou seja, a empresa reclamada pode pagar a condenação judicial e ainda lhe sobrarão R\$ 9.500. Um bom negócio.

Se bem que à primeira vista pode até parecer pouco dinheiro. E seria, mesmo, pouco dinheiro, não fosse pelo fato de as grandes empresas enfrentam milhares de processos na Justiça Trabalhista ao mesmo tempo. Quando levamos em conta a existência do litígio em massa, daí fica fácil ver como seguir litigando em vez de fazer acordo pode representar grandes economias. Por exemplo, este litígio meramente ilustrativo, em que se obtém economia de R\$ 9.500, representará nada menos do que R\$ 9,5 milhões se a empresa reclamada tiver 1000 ações em curso. E para grandes empresas, como vimos no Relatório 1, isso não é nada incomum.

A **conclusão** é a de que, diante da diferença de custo de oportunidade, tanto para a empresa reclamada quanto para o empregado reclamante vale a pena seguir litigando em vez de fazer um acordo sempre que os custos de litigar (advogados, custas, etc.) forem baixos.

E quem está pagando a conta? A resposta é clara: o contribuinte, na forma de impostos.

³ \$ 21.340 reais aplicados por 4 anos e 10 meses a uma taxa de 0,5% ao mês rende exatamente \$28.500 reais.

Dados sobre a condenação média de grandes litigantes na Justiça do Trabalho

Com o auxílio do *text mining*, acessamos nossa base de decisões do TRT-2 e montamos uma tabela com as condenações médias para algumas das empresas consideradas “grandes litigantes”. Esses valores são provisórios, porque as partes podem ainda recorrer a instâncias superiores onde os valores podem ser reformados e atualizados na fase de execução e liquidação da sentença. Os dados a que chegamos são os seguintes:

Tabela 1: Condenações Médias por Empresa (seleção)

Empresa empregadora	Valor médio da condenação
Banco do Brasil	\$51.554
Itaú	\$121.784
Santander	\$58.205
Bradesco	\$52.453
General Motors	\$51.234
Mercedes-Benz	\$68.407
TIM	\$32.340
Telefônica	\$21.779
Tam	\$34.343

Fonte: Pesquisa própria dos autores

Como se vê, os valores médios de condenação por empresa variam bastante e nem sempre estão próximos do valor médio de toda a amostra (de R\$28.493,54). Vejamos por exemplo o caso do Itaú. Vamos usar o valor da sua condenação média para entender por que os acordos não valem a pena para ninguém.

A uma taxa de juros de 0,5% ao mês, o reclamante vai preferir litigar e esperar a condenação na Justiça, sempre que o banco oferecer proposta de acordo com qualquer valor abaixo que R\$91.192. Somente nos casos em que a oferta for maior do que isso é que vale a pena ao trabalhador aceitar o acordo instantaneamente. Para o Itaú, se em vez de propor um acordo por um valor inferior a R\$ 91.192, o dinheiro for aplicado a uma taxa de 1% ao mês, ao final de 4 anos e 10 meses o banco terá

Insper

um volume total de R\$162.404, ou seja, R\$40,6 mil a mais do que precisaria para pagar a condenação trabalhista⁴.

Isso não é tudo. Na nossa base empírica, o Itaú aparece como réu em 1.251 processos. Adotando a estratégia de nunca fazer acordos e sempre levar o litígio até o fim, o banco teria gerado \$50,8 milhões de “lucro” só pelo rendimento em um investimento que pagasse 1% ao mês. E poderíamos fazer este mesmo exercício com cada uma das grandes empresas de nosso estudo.

Custos administrativos

Um ponto até aqui deixado de lado são os custos administrativos (com advogados, pessoal, *compliance*, etc.) para acompanhamento de milhares de processos judiciais. Sem dúvida esses custos não são nada desprezíveis, especialmente se tomados pelo seu valor agregado. Contudo, há grandes economias de escala no gerenciamento de um número muito grande ações judiciais parecidas. Com os avanços da tecnologia, aliás, essas economias de escala não param de crescer. Isso confere realismo aos exercícios numéricos acima.

Próximos passos

O terceiro relatório desta série trará um mapeamento inédito das demandas por cada uma das unidades (varas/comarcas) do TRT-2. Mostraremos os tipos de demanda trabalhistas mais frequente em cada uma delas, a porcentagem de deferimentos e indeferimentos, entre outros. Com isso, pretendemos trazer possíveis evidências de incentivos para os autores de exercerem o conhecido “*forum shopping*”: escolha da unidade judicial para se entrar com ações, sabendo-se das maiores ou menores chances de se ganhar a ação. Também faremos as primeiras análises dos impactos da Reforma Trabalhista sobre as decisões neste tribunal.

FIM DO DOCUMENTO

⁴ Esta simulação, com uma taxa de retorno do capital de 1% ao mês, é bastante realista, levando-se em conta os dados efetivos de retorno sobre o patrimônio (ROE) de um dos grandes bancos nacionais, o Itaú. De acordo com o relatório mais recente, referente a Setembro de 2018, este valor seria de 18,32% ao ano, o que equivaleria a 1,27% ao mês. (Disponível em: <https://www.gurufocus.com/term/ROE/ITUB/ROE-Itau-Unibanco-Holding-SA>).

Inspere Instituto de Ensino e Pesquisa, Brazil

From the Selected Works of Luciana L Yeung

July, 2019

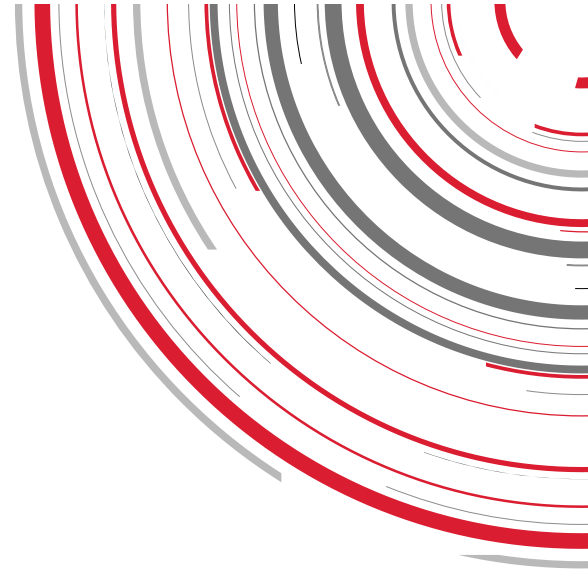
Padrões de Litigância na Justiça Trabalhista - Série: "O Judiciário destrinchado pelo 'Big Data'"

Luciana L Yeung

Danilo Carlotti, *Inspere Instituto de Ensino e Pesquisa, Brazil*



Available at: https://works.bepress.com/luciana_yeung/22/



Padrões de Litigância na Justiça Trabalhista: mesma empresa, mesma região, demandas diferentes

**Série: O Judiciário destrinchado pelo 'Big Data'
(Relatório 3 de 3 – Julho, 2019)**

Danilo Carlotti, Luciana Yeung¹

¹ Os autores gostariam de agradecer a dedicação, o tempo e a parceria de Bruno Salama (UC Berkeley e FGV-Direito SP) nos 2 primeiros relatórios desta série; também, pelos inputs para este terceiro e último relatório.

Insper

Introdução

Este terceiro relatório (1) identifica os principais pedidos feitos em ações trabalhistas e (2) analisa as diferenças destes pedidos entre varas localizadas em regiões próximas geograficamente. Mostraremos que, mesmo quando controladas pela empresa ré, os padrões dos pedidos diferenciam significativamente. Surge então um aparente enigma: por que as demandas trabalhistas se diferenciam tanto em regiões próximas?

O material analisado é composto pelas mesmas sentenças de primeira instância do TRT02 que foram passíveis de download e objeto dos primeiros dois relatórios desta série de estudos. Recentemente, houve uma atualização da ferramenta de pesquisa no portal do tribunal impossibilitando novos estudos semelhantes, ao menos com a mesma metodologia de coleta de dados. A restrição ao acesso pelo público a informações agregadas é, a nosso ver, lamentável, pois é incompatível com a transparência que se espera do Poder Judiciário, inclusive conforme determina a Constituição Federal. De qualquer forma, apesar das novas dificuldades operacionais, conseguimos coletar mais algumas milhares de sentenças, que agora se somam às aproximadamente 130 mil sentenças já coletadas anteriormente.

O objetivo deste terceiro exercício é, então, avaliar os padrões de demandas apresentadas na ações contra grandes empresas: busca-se observar se as reclamações trabalhistas são homogêneas em comarcas próximas, ou seja, se tratam dos mesmos temas e têm perfis semelhantes.

Estratégia de pesquisa

O primeiro passo foi tentar identificar os tipos de pedidos realizados em cada comarca. A partir da leitura manual das decisões catalogadas foi possível identificar os marcadores textuais com que os pedidos eram geralmente expostos nas sentenças. Com esses marcadores foi possível extrair os pedidos automaticamente das sentenças. Neste primeiro momento, detectamos os principais pedidos, por temas.

Insper

Foram os seguintes os principais pedidos encontrados:

- ADICIONAIS
- DANOS MORAIS
- FGTS
- HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS
- HORAS EXTRAS
- INSALUBRIDADE
- PRESCRIÇÃO
- RECOLHIMENTOS PREVIDENCIÁRIOS E FISCAIS
- VERBAS RESCISÓRIAS

Cada sentença foi submetida a uma análise automatizada para extração das seguintes variáveis:

1. Menção expressa dos pedidos na sentença. Cada pedido corresponde a uma coluna na tabela final, preenchida com 0 caso o pedido não tivesse sido identificado na sentença e 1 caso contrário.
2. Procedência da sentença, dividida em quatro colunas *dummies*²:
 - a. Coluna r0: Improcedência total da ação;
 - b. Coluna r1: Procedência parcial da ação;
 - c. Coluna r2: Procedência total da ação;
 - d. Coluna r3: Extinção do processo.
3. Código de origem. Corresponde à localidade onde o processo transcorreu³ de acordo com as regras do tribunal.
4. Valor da condenação encontrado no processo.

² A variável dummy utiliza os valores 0 ou 1 para indicar a ausência ou presença de algum efeito que se espera possa alterar o resultado.

³ "0000 - 4 dígitos identificadores da unidade de origem do processo, seguindo regras diversas para cada um dos segmentos do Judiciário, à exceção dos tribunais e conselhos, que terão esses dígitos preenchidos com zero (0000); esses códigos foram fornecidos pelos tribunais e estão à disposição para consulta no sítio do CNJ.(...)

Para a Justiça Estado e do Distrito Federal e Territórios, o campo 0000 identifica o prédio (fórum) em que está instalada a vara para a qual foi distribuído o processo"

Texto disponível em: <http://www.cnj.jus.br/programas-e-acoaes/pj-numeracao-unica/perguntas-frequentes>

Frequência

Também foi levantada a frequência com que cada pedido é feito:

PEDIDO	FREQUÊNCIA
Adicionais	0.55%
Danos Morais	7.01%
FGTS	24.95%
Honorários Advocatícios	24.03%
Horas Extras	14.65%
Insalubridade	5.96%
Prescrição do Pedido	13.53%
Recolhimentos Previdenciários e Fiscais	4.9%
Verbas Rescisórias	8.67%

É importante ressaltar que a coluna da direita não representa necessariamente a frequência de pedidos, pode indicar apenas que aquele tema é mencionado nas decisões com aquela frequência. Como não há um padrão através do qual os juízes expõem os pedidos feitos, sejam eles deferidos ou indeferidos, há naturalmente uma margem de erro nesta detecção. Estes resultados representam o melhor modelo possível de detecção dos pedidos a partir da leitura automatizada das sentenças.

Teste

Os dados foram agrupados pelas diferentes “origens” - ou seja, o local da petição inicial do processo. Cada uma delas é obtida pelo número do processo, definido pelo CNJ. Consideramos que os magistrados das respectivas origens foram estáveis no período, dado que o período é relativamente curto e os magistrados gozam de relativa estabilidade.

A partir deste agrupamento foram gerados histogramas, em que o eixo horizontal corresponde ao número da origem e o eixo vertical a frequência com que cada pedido foi apresentado na respectiva origem⁴. A título de ilustração, são comparadas três origens diferentes. Nas sentenças referentes a cada uma destas origens foram encontradas entre 8 e 9 mil ocorrências dos pedidos cuja frequência nos processos é apresentada abaixo. As origens analisadas foram 0465, 0511 e 0323, respectivamente, correspondentes às localidades de São Bernardo do Campo, Itapevi e Guarulhos⁵. Quanto ao número absoluto de processos em cada origem, eles variaram de 1488 ações em Itapevi, 1670 processos em São Bernardo e 1859 em Guarulhos.

[Tabelas na página seguinte].

⁴ Disponíveis sob demanda direto com os autores.

⁵ Dependendo da localidade, uma origem é igual a uma vara; no entanto, para outras maiores, uma origem pode contar com múltiplas varas.

Origem: 465 (São Bernardo do Campo)	Frequência
Adicionais	10.70%
Danos Morais	39.64%
FGTS	68.29%
Honorários Advocatícios	74.47%
Horas Extras	55.02%
Insalubridade	21.95%
Prescrição	42.81%
Recolhimentos Previdenciários e Fiscais	58.29%
Verbas Rescisórias	47.13%

Origem: 511 (Itapevi)	Frequência
Adicionais	30.30%
Danos Morais	44.78%
FGTS	71.09%
Honorários Advocatícios	84.62%
Horas Extras	65.99%
Insalubridade	26.48%
Prescrição	17.78%
Recolhimentos Previdenciários e Fiscais	62.34%
Verbas Rescisórias	68.18%

Origem: 323 (Guarulhos)	Frequência
Adicionais	17.94%
Danos Morais	21.02%
FGTS	76.54%
Honorários Advocatícios	74.94%
Horas Extras	53.14%
Insalubridade	27.35%
Prescrição	37.49%
Recolhimentos Previdenciários e Fiscais	30.21%
Verbas Rescisórias	48.85%

Insper

Além do perfil de pedidos em cada localidade ser muito diferente, temos que a média de condenações de cada localidade também é diferente. Enquanto em Guarulhos a média de valores das condenações encontrado foi R\$26.593,99, em São Bernardo do Campo a média foi R\$19.455,36. A comparação entre essas cidades é importante tendo em vista o tamanho das cidades, a população e a proximidade em relação a São Paulo.

Perfil das ações por diferentes empresas

Dentre as empresas com o maior número de ações foram selecionadas três: "VIA VAREJO S.A.", "COMPANHIA BRASILEIRA DE DISTRIBUICAO" e "TELEFONICA BRASIL S.A.". Para cada uma destas empresas, verificamos o perfil dos pedidos que são feitos em cada uma das comarcas respectivas. Para normalizar e melhor comparar a quantidade de pedidos, considerou-se a proporção, em relação ao total de pedidos encontrados, de cada respectivo tipo de demanda.

Cada conjunto de pedidos nas diferentes comarcas se tornou, assim, um vetor numérico. Cada posição do vetor corresponde ao percentual de ações que contém determinado pedido. Para melhor comparar os diferentes vetores de pedidos das diferentes comarcas, medimos a distância euclidiana entre os diferentes vetores e os resultados são apresentados abaixo. Quanto maior a distância entre vetores, ou seja, quanto mais próximos estes números de 1, maior a diferença entre o perfil de pedidos feitos nas diferentes origens. De forma análoga, quanto menor o número, mais parecidos os perfis de demandas apresentadas nas diferentes origens.

Distância entre Origens	VIA VAREJO S.A.	BANCO BRADESCO SA	TELEFONICA BRASIL S.A.
511 e 323	0.1273	0.2835	0.4082
511 e 465	0.1260	0.2725	0.3762
465 e 323	0.1137	0.2474	0.2074

Quanto maior a distância, maior é a diferença no perfil de pedidos que é feito em cada comarca. Por exemplo, percebe-se que a diferença dos pedidos entre as origens 465 e 323 – ou seja, São Bernardo do Campo e Guarulhos – para a Via

Insper

Varejo é muito pequena, dado o pequeno valor do vetor numérico (igual a 0.113). Já as ações trabalhistas feitas nas origens 511 e 323 – ou seja, Itapevi e Guarulhos – da Telefônica tinham demandas relativamente diferentes, dado o maior valor do vetor numérico (no caso, equivalente a 0.4082).

Evidências preliminares

Ao contrário do que esperávamos inicialmente, quando controlamos por empresa, não observamos perfil homogêneo nos pedidos trabalhistas nas diferentes origens, mesmo que elas estejam geograficamente próximas. Algumas hipóteses podem ser levantadas, todas merecedoras de investigação mais aprofundada no futuro.

A primeira é que, as empresas que possuem um perfil de pedidos muito semelhante nos diversos locais sejam aquelas que possuem política de gestão de pessoas uniforme e estável em todas as localidades onde atua. Esta uniformidade e constância reflete nos pedidos feitos na Justiça, e em baixos valores de vetores, como calculamos e exemplificamos acima.

Em segundo lugar, existem empresas que são demandadas por diferentes questões em diferentes localidades; ou seja, pelo nosso exercício empírico, apresentaram distâncias vetoriais relativamente altas. Isso pode ocorrer porque as políticas de gestão de pessoas das empresas não é uniforme nas diferentes localidades de atuação e/ou por diferenças de especialidade dos advogados que defendem os litigantes.

Finalmente, pode ser que a diferença de pedidos nas diferentes origens seja consequência na diferença dos padrões de julgamento dos juízes, e gere expectativas de diferenças nos índices de procedência/deferimento. Ou seja, e aqui resta grande parte de nossa reflexão – e provocação para o debate – isso pode ocorrer tendo em vista as diferenças na propensão dos juízes das diferentes comarcas de concederem os pedidos das partes. Essa heterogeneidade pode ser percebida e explorada pelos advogados na medida em que, dependendo da comarca, eles podem solicitar diferentes pedidos. Isso seriam evidências do que se chama de *forum shopping*: autores das ações (conjuntamente com seus respectivos advogados(as)) escolhem estrategicamente a localidade onde depositar suas demandas judiciais, conhecendo-se de antemão, as maiores ou menores chances de vencer aquela ação, dado o tipo de pedido, e dados os padrões de julgamento pelos juízes.

É lançado o debate!