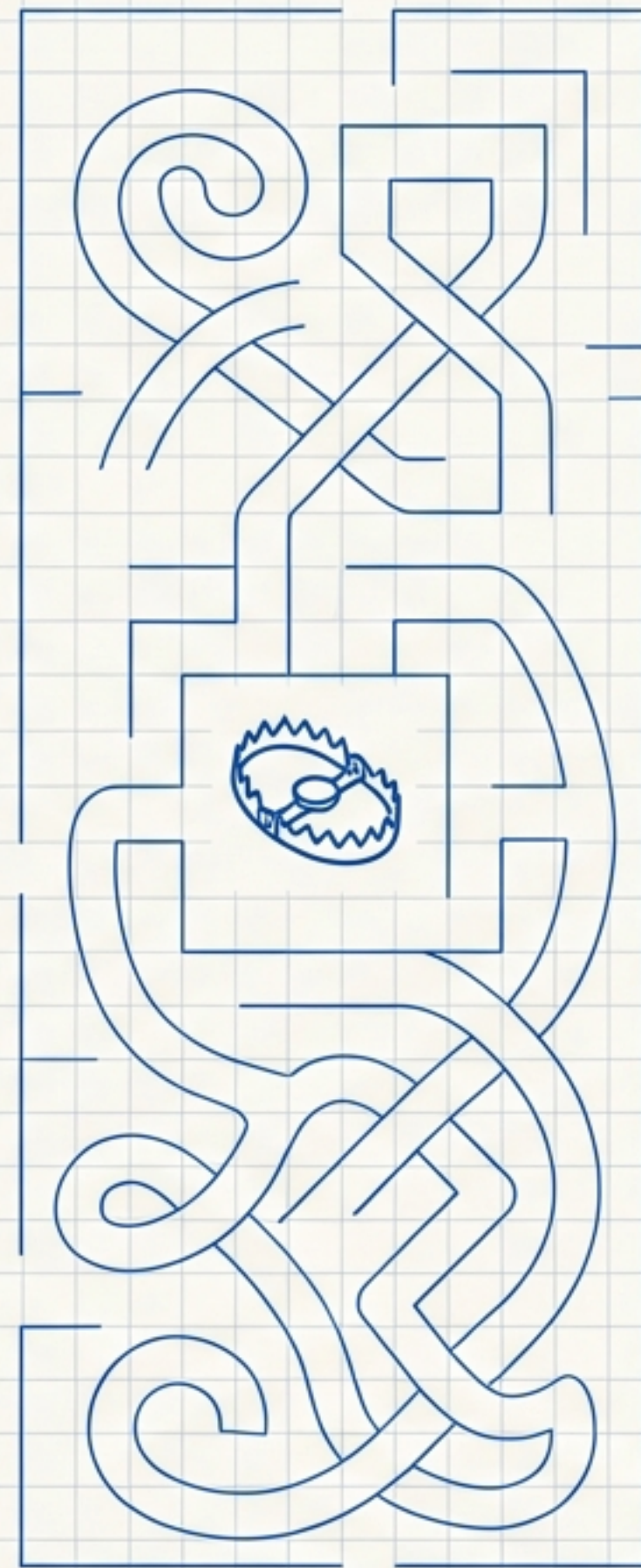


Sua Proposta de Honorários é uma Fortaleza ou uma Armadilha?

Um estudo de caso sobre estratégia, risco e a interpretação judicial no trabalho do perito.

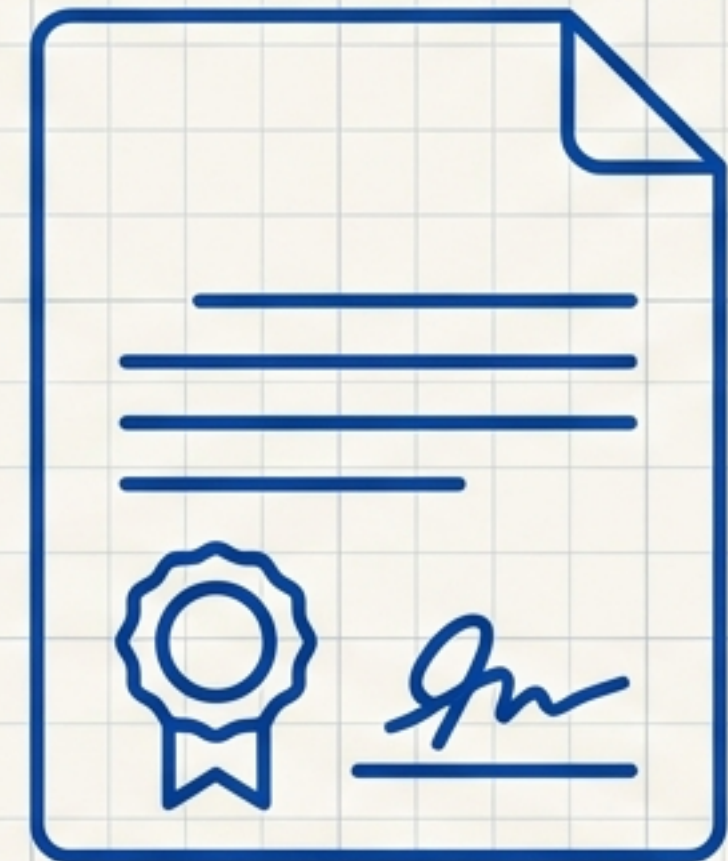


“Uma proposta de honorários é um contrato. O que não está escrito, não está contratado.”

Todo perito conhece o desafio: o trabalho que surge após a entrega do laudo.

Manifestações, impugnações e esclarecimentos podem consumir dias de trabalho não remunerado.

A nossa principal ferramenta de controle e valoração do nosso tempo está no documento que entregamos antes mesmo de iniciar a perícia.



“A estratégia: delimitar o escopo para criar a oportunidade.”

Uma tática eficaz é contemplar na proposta inicial apenas as atividades essenciais até a entrega do laudo, como os quesitos iniciais.

O que incluir:

- Vistoria
- Análise de documentos
- Elaboração do laudo
- Resposta aos quesitos iniciais

O que omitir deliberadamente:

- Quesitos complementares
- Quesitos de esclarecimento

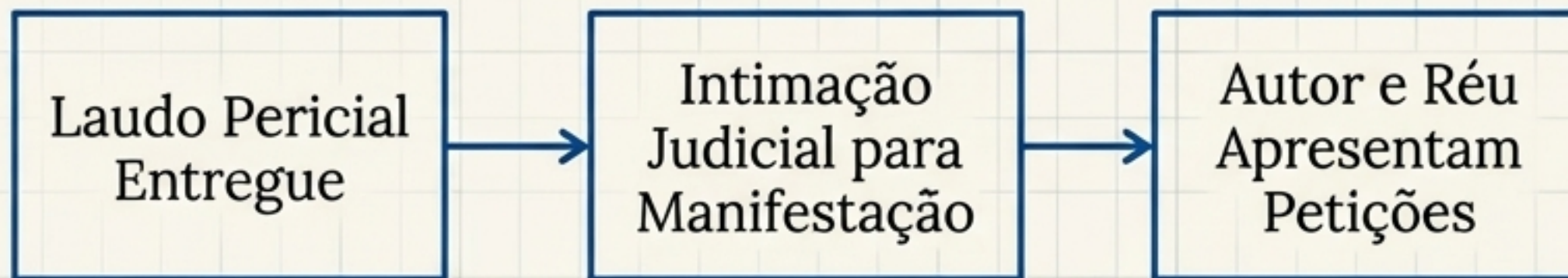
Ao omitir essas etapas, o perito ganha o direito de apresentar uma proposta de honorários complementares no momento em que elas forem solicitadas.

O Teste

Um caso real onde a estratégia foi colocada em prática.

“O laudo foi entregue. O trabalho deveria ter acabado, mas estava apenas começando.”

Após a entrega do laudo pericial, o juiz intimou o perito a se manifestar sobre as petições apresentadas tanto pelo Autor quanto pelo Réu. Ambas as partes questionavam o trabalho técnico apresentado.



“Eu reivindiquei a cláusula do meu contrato.” Com não o corticimento.

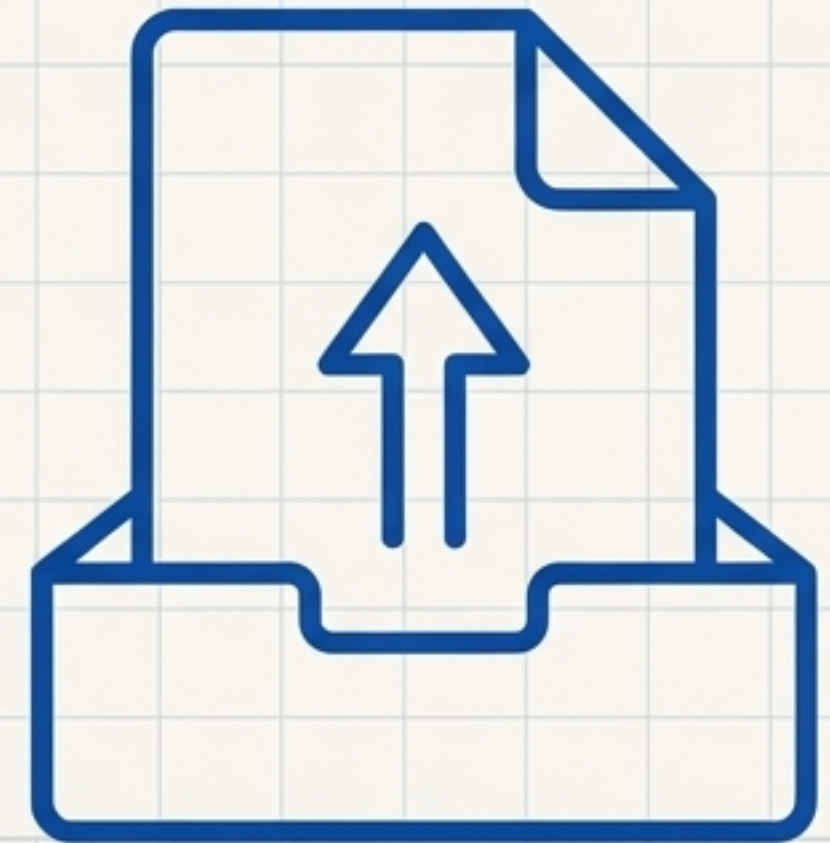
Com base na proposta de honorários original, que não contemplava esclarecimentos, foi protocolada uma petição.

Ação

Apresentação de proposta de honorários complementares.

Argumento

“Excelência, a proposta original não contemplava esclarecimentos. Apresento aqui os valores para a realização do trabalho adicional solicitado.”

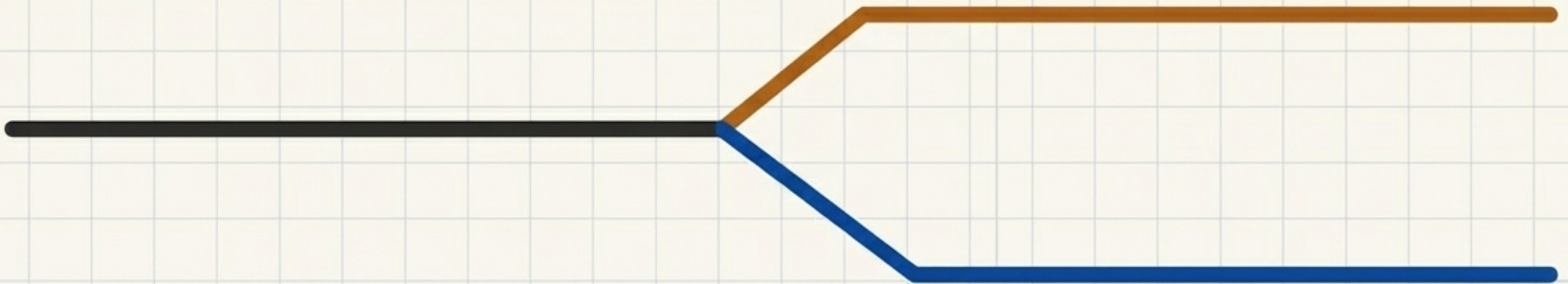


O Twist.

A decisão inesperada e bifurcada do juiz.

“O juiz deferiu o pedido. Mas apenas pela metade.”

A decisão judicial validou a estratégia, mas aplicou-a de forma diferente para cada parte. O juiz diferenciou a natureza das manifestações do Autor e do Réu, criando dois cenários completamente distintos para o perito.



Análise da Decisão: Dois Pesos, Duas Medidas.

O RÉU

A Petição: Apresentou quesitos diretos (chamados pelo juiz de “quesitos complementares”).

A Decisão do Juiz: “Isso são quesitos. O Réu deve recolher os honorários complementares para ter suas respostas.”

O Resultado para o Perito: Direito aos honorários complementares foi garantido. O trabalho seria remunerado.

O AUTOR

A Petição: Apresentou um parecer técnico (uma “impugnação ao laudo”), contestando as conclusões, mas sem fazer perguntas.

A Decisão do Juiz: “Isso é uma contestação, não um quesito. O Perito fica obrigado a se manifestar.”

O Resultado para o Perito: Obrigação de trabalhar sem remuneração adicional.

“O custo da decisão: um dia inteiro de trabalho não remunerado.”

A obrigação de responder à impugnação do Autor exigiu um dia inteiro de trabalho focado para analisar e contrapor, ponto a ponto, o parecer técnico apresentado.



Trabalho Realizado: Resposta detalhada à impugnação.

Remuneração: R\$ 0,00.

Custo de Oportunidade: Um dia que poderia ser dedicado a outros casos.



O Takeaway

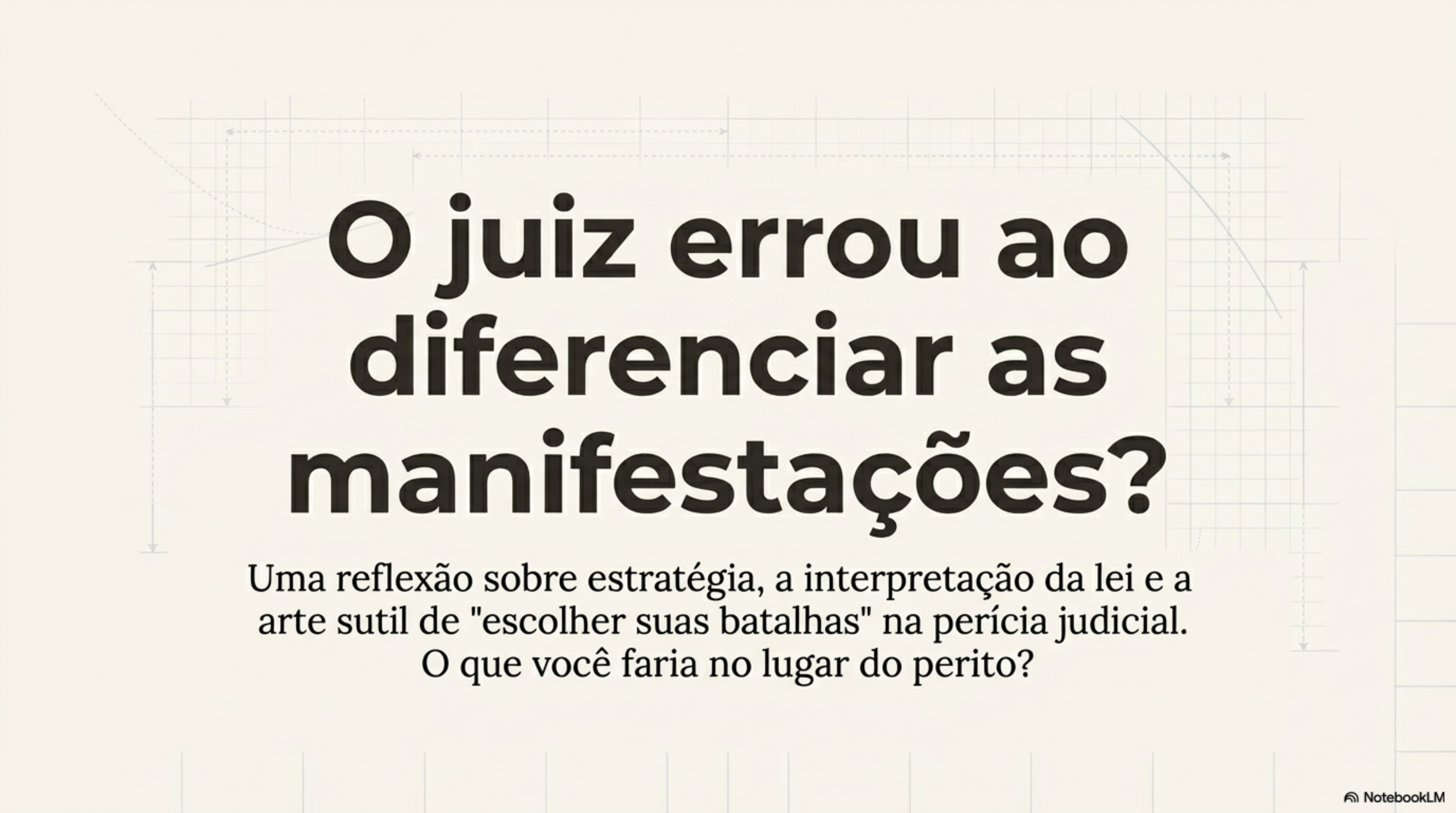
O dilema do perito e as lições do campo de batalha.

“Pensei muitas vezes: eu insisto e tento explicar ao juiz? Achei que ia ficar feio.”

O dilema era claro: contestar a decisão sobre a petição do Autor, argumentando que uma impugnação é, em sua essência, um pedido de esclarecimento?

- **Risco:** Parecer arrogante. ‘O perito ensinando o juiz o que é fase de esclarecimento.’
- **Decisão:** Recuar. Aceitar a decisão e realizar o trabalho para não criar um atrito desnecessário com o juízo.





O juiz errou ao diferenciar as manifestações?

Uma reflexão sobre estratégia, a interpretação da lei e a arte sutil de "escolher suas batalhas" na perícia judicial.
O que você faria no lugar do perito?