



Leonardo Corrêa: Advogado interno também deve entender Economia

O movimento de advogado externo para interno tem suas peculiaridades. Há um negócio que pode ser impactado pela postura que o profissional do Direito irá adotar. Ou seja, apontar os riscos jurídicos e dizer simplesmente “não” é o pior caminho a ser seguido. Diante disso, há necessidade de olhar para as propostas criativas que as mais diversas áreas da empresa nos trazem, e, sopesando os riscos, buscar uma alternativa. Em uma frase: deve-se fugir do “não absoluto”, mas sem cair do clichê do “depende”.

Para tanto, é necessário adaptar conhecimentos para a nova realidade. Por óbvio, isso não é feito apenas com os conceitos jurídicos, cumpre, também, mergulhar na economia, a ciência que estuda o comportamento humano de forma empírica, apresentando um excelente ferramental para a atuação dos advogados.

É da economia que se extraem algumas noções básicas à atividade empresarial e humana, que devem ser consideradas pelos advogados internos – e, nesse particular, pelos externos também. Em resumo, considerando alguns princípios de microeconomia listados por N. Gregory Mankiw, há que se considerar o seguinte:

- 1) Os indivíduos e as corporações enfrentam *trade-offs*. Isso significa que, ao escolher alguma coisa, abre-se mão de outras. No dia a dia do advogado interno, é crucial entender o que o negócio está abrindo mão para atender aos requisitos jurídicos – inclusive no tocante aos riscos da atividade. O excesso do rigor e a falta de flexibilidade podem ser mais custosos ao negócio. Há diversas formas, dentro do ordenamento jurídico, de se buscar soluções que protejam a empresa sem, contudo, prejudicar as atividades empresariais.
- 2) O custo de algo é aquilo que se abriu mão para obter. Este princípio é um desdobramento do primeiro. Se os indivíduos enfrentam *trade-offs*, obviamente eles desistiram de algo em troca de outra coisa. Esta troca, resulta em uma análise de custos e benefícios, conduzindo a pessoa a valorar o que quis no mesmo patamar do que abriu mão para obter.
- 3) Pessoas racionais pensam na margem. A economia pressupõe que os indivíduos avaliam as questões racionalmente, buscando atender aos seus objetivos, mas não se tratam de escolhas absolutas, sendo necessário avaliar custos e benefícios de forma que sejam possíveis ajustes marginais – pequenas alterações no plano de ação realizadas diante das mudanças no cenário.



4) As pessoas reagem a incentivos. Incentivos constituem, basicamente, em algo que direciona determinado comportamento. Esse princípio é facilmente compreendido quando se tem em mente as ideias de punição e recompensa. A esse respeito, inclusive, Gary Becker, Nobel de Economia, desenvolveu uma tese demonstrando que há uma necessidade de avaliação das punições, de modo a coibir os comportamentos contrários à lei (ou aos contratos). Em poucas palavras, ele demonstra que o simples aumento da pena não é uma boa medida de escolha para reduzir os comportamentos ilegais em geral (e, obviamente, o próprio descumprimento dos contratos). Aliás, Oliver Hart's e Bengt Holmstrom, vencedores do Nobel de Economia em 2016, defendem a tese de que incentivos são mais eficientes do que punições no que se refere ao cumprimento dos contratos.

5) Custos de transação: tudo o que impacta na produção ou elaboração de algo, considerando, inclusive, os *trade-offs* (itens 1 e 2).

6) Custo marginal: redução no valor de um bem ou serviço diante da possibilidade de perda da oportunidade (itens 1 e 2). O exemplo mais comum na literatura sobre o assunto é o do avião com assentos não ocupados. É melhor vender mais barato na última hora – ainda que abaixo do custo – do que voar com lugares disponíveis. Ora, o custo para um avião executar o seu trajeto é o mesmo, portanto, é melhor ter alguma receita do que nada.

7) Externalidades negativas: efeitos negativos – não previstos – que são consequências de uma ação. Elas se contrapõem, por decorrência lógica, às externalidades positivas, que, pela clareza, são resultados positivos não esperados.

Não é difícil encontrar essas questões no dia a dia do trabalho como advogado interno, inclusive e particularmente, nas reuniões para entender as necessidades do negócio. Mas, isso não significa que o Direito é desimportante. Para avaliar riscos e a melhor solução, o advogado deve trabalhar as necessidades do negócio, somadas aos princípios da economia e aos preceitos do ordenamento jurídico.

No que tange às necessidades do negócio, é crucial ter conhecimento relativo as estratégias de venda. Persuasão e negociação, nesse particular, são palavras chave. Há vasta literatura sobre o assunto e cursos sensacionais como o de Wharton. Uma boa dica – ou um bom começo – é ler as obras de Robert Cialdini, Richard Shell e Stuart Diamond. Além disso, noções sobre a Teoria dos Jogos também ajuda bastante.

Tudo faz parte de uma cadeia que resultará em um “racional” na tomada de decisão. Ao cabo, as análises e reflexões serão usadas para a construção de uma narrativa, sustentada por fundamentos de fato, jurídicos, psicológicos e econômicos que implicarão em um risco assumido para viabilizar o negócio. Portanto, o advogado interno não abandona o Direito. Ao revés, ele precisa ter um conhecimento generalista, para, com isso, ajudar o negócio. O bom executivo jurídico alia uma fundamentação sólida em Direito com uma aguda percepção do negócio e da economia.

Date Created

07/10/2017