



Leonardo Corrêa: Eficácia da tese econômica e o economês do advogado

Depois de um longuíssimo inverno de discussões dogmáticas e conceituais, o Direito brasileiro sucumbiu ao oxigênio contagiante da Análise Econômica do Direito (*Law & Economics*). Arrisco dizer, inclusive, que, nos dias de hoje, é fundamental ao menos o estudo dos princípios de Economia. Todavia, isso não significa — de forma alguma — que petições, pareceres jurídicos e sustentações orais se tornaram espaço para o uso do economês. “Custos de transação”, “externalidades positivas” e “externalidades negativas”, dentre outros tantos termos econômicos, devem ser substituídos por explicações simples.

Fico perplexo como alguns defensores da análise econômica são capazes de condenar a boa oratória e retórica forense e, ao mesmo tempo, usar — sem explicar — termos afeitos à linguagem econômica. A contradição é autoevidente, ou, a bem da verdade, revela um comportamento que visa atender a interesses pessoais, criando uma linguagem própria que só os iniciados dominam. Nesse ponto, o economês fica *pari passu* com o “inimigo público número um” dessa turma: o jurisdiquês. No entanto, estamos no terreno do mais do mesmo; ou, ao menos, do velho estratagema retórico de usar a linguagem como instrumento de poder. Erística pura!

Há, contudo, uma agravante: advogados devem conhecer o enxovalhado e crucificado jurisdiquês, aprendido desde os bancos universitários. Isso é premissa básica para a advocacia. O mesmo não se pode dizer sobre a Economia, que, por mais relevante que seja, não se trata de *conditio sine qua non* para advogar. Conquanto fundamental e importantíssima para elevar o nível do debate, conhecer Economia não é condição necessária nem tampouco suficiente para representar os interesses dos jurisdicionados na prática jurídica.

Sendo assim, para que o *Law & Economics* floresça, é crucial que seus expoentes sigam a lição de Milton Friedman. O notável economista, agraciado com o Prêmio Nobel, explicava sua ciência de devoção em linguagem que qualquer um conseguia entender. Fugia, com maestria, dos jargões econômicos e usava exemplos simples. Tudo, por óbvio, dependendo da plateia. Economês para economistas e linguagem fácil para os leigos. Tal qual ele fez em famoso vídeo que explica a [teoria do preço](#) (como os preços são formados no mercado), usando o paradigma de um simples lápis. Poder-se-ia recorrer a diversos exemplos de Friedman, mas é preferível poupar o leitor.

Noves fora, parece-me claro que a eficácia dos argumentos econômicos — usados na interpretação do Direito — é inversamente proporcional ao economês do advogado. Se o jurisdiquês receber pitadas de explicação econômica simples, ao melhor estilo de Friedman, a capacidade de persuasão aumenta consideravelmente. Caso contrário, como se diz em linguagem comum, “o feitiço pode ir contra o feiticeiro”.

Na ânsia de criar uma *novilíngua* que acabaria com a retórica clássica da advocacia, comete-se um erro crasso. Quem estuda persuasão sabe muito bem o momento de recorrer aos mais variados discursos, que, frise-se, são complementares, e não excludentes. Tem-se, portanto, espaço para o discurso literário (quando se narra a história de seu cliente), para o discurso jurídico e para os argumentos econômicos,



entre outros tantos. Enfim, a tradição jurídica não será substituída pela linguagem econômica, mas, por certo, a Economia trará uma infinidade de argumentos para o operador do Direito que for minimamente astuto e souber moldá-los ao discurso forense, que — mordam os lábios de raiva — não será a “bola da vez” e vai perdurar.

Date Created

03/04/2018