

Fraude nas negociações

Uma declaração é fraudulenta quando o declarante faz uma representação consciente de um fato material ou dado falso, na qual a vítima se baseia e que causa danos. Por exemplo, um vendedor de automóveis comete fraude quando volta o odômetro e vende seu carro como sendo mais novo e menos usado. O vendedor sabe que o carro não é novo e apresenta enganosamente essa condição ao comprador. A condição do carro é um fato importante ou material para a transação, e por isso, se o comprador se baseia nas declarações do vendedor de que o carro é novo para decidir sua compra, resulta em danos irreparáveis, pois ele se sentirá lesado nessa transação. Similarmente, uma pessoa que está vendendo seu negócio comete fraude quando mente a respeito da quantidade e da natureza das dívidas de tal negócio.

Mentiras a respeito de fatos importantes não são coisas desconhecidas nas transações de negócio. Se um vendedor disser que é melhor você comprar um bem qualquer hoje porque ele tem outro comprador pronto para agarrar a oportunidade amanhã? Essa é uma declaração a respeito de um fato que não é material. E, mesmo se for mentirosa, não será fraudulenta porque a maior parte dos negociadores sabe como evitá-las ou se defender delas. A definição comum de fraude compreende a situação em que o declarante esteja consciente do fato que está representando enganosamente: a declaração é intencional. Isso significa, em geral, que o declarante sabe que o que diz é falso. Da mesma forma, há circunstâncias em que manter-se intencionalmente calado a respeito de uma questão ou apresentar manobras e evasivas verbais (“eu não sei nada a esse respeito” ou “esta não é uma questão a respeito da qual eu me sinto à vontade para discutir”) pode também se constituir em fraude. Você se sentiria enganado se a outra parte não contasse a você um fato oculto? Ou você se culparia por não ter descoberto por si mesmo? Por exemplo, as seguradoras devem informar integralmente o escopo de cobertura e os segurados devem informar integralmente seus riscos de seguro. Por outro lado, se você solicitar uma apólice de seguro de vida e não informar suas condições de saúde, você comete fraude.

O ponto fundamental não é se a declaração em questão é puramente um fato, mas se a declaração foi arquitetada para ocultar uma série de fatos prejudiciais à posição do negociador. Os negociadores estão cometendo fraude se fazem declarações em interesse próprio, se emitem opiniões que contradizem claramente fatos relacionados ao objeto da transação dos quais têm conhecimento, criam impressões falsas e escondem a real natureza dos fatos através das palavras que usam ou expõem falsamente uma intenção. Na próxima edição, continuaremos a discussão falando sobre mentiras e verdades. ■



Carlos Pessoa

Professor e especialista em
Negociação e Gestão Estratégica
www.carlospessoa.com.br