

MARIA FERNANDA OFENBOCK NASCIMENTO

SEGURANÇA JURÍDICA E DESEMPENHO ECONÔMICO

Monografia apresentada à Universidade Federal do Paraná, com o objetivo de obtenção de título de graduação, direcionada ao Departamento de Economia, Setor de Ciências Sociais Aplicadas.

Orientador: Luiz Alberto Esteves

**CURITIBA
2009**

MARIA FERNANDA OFENBOCK NASCIMENTO

SEGURANÇA JURÍDICA E DESEMPENHO ECONÔMICO

Monografia apresentada à Universidade Federal do Paraná, com o objetivo de obtenção de título de graduação, direcionada ao Departamento de Economia, Setor de Ciências Sociais Aplicadas.


Orientador: Luiz Alberto Esteves

Aprovado em:


BANCA EXAMINADORA:



Luiz Alberto Esteves - UFPR



Márcio Cruz - UFPR



Nilson de Paula Maciel - UFPR

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	2
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	4
3 ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	10
3.1 PESQUISAS WMS- PESQUISAS BRASIL.....	10
3.1.1 Crescimento médio das vendas de 2000-2002.....	11
3.1.2 Crescimento das vendas =l ou > que 20,8% < que 20,8%	11
3.1.3 Lucro médio anual por trabalhador.....	12
3.1.4 Lucro por trabalhador = ou > que R\$ 25.909,85 e lucro por trabalhador < a R\$ 25.909,85.....	12
3.1.5 Empresas que inovam em produto e empresas que não inovam em produto	13
3.1.6 Empresas que inovam em processo e empresas que não inovam em processo	14
3.1.7 Empresas que exportam e empresas que não exportam	15
3.2 PESQUISAS IDESP.....	15
3.2.1 Opiniões dos empresários quanto ao desempenho do judiciário brasileiro.....	16
3.2.2 Frequência que as partes recorrem ao judiciário para postergar o cumprimento de obrigações.....	16
3.2.3 Impacto do mau funcionamento di judiciário na economia e na empresa.....	17
3.2.4 Reação das empresas brasileiras a uma melhoria da qualidade do Judiciário, comparativamente a outros países	18
4 CONCLUSÃO.....	19
REFERÊNCIAS.....	22

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem por objetivo responder algumas questões principais, são elas: de que forma a Economia e o Direito coexistem? Qual a influência da instabilidade normativa nos diversos ramos da economia? Como os empresários enxergam a atuação do judiciário e reagem a constantes mudanças no cenário normativo?

Inicialmente serão apresentados os objetivos principais do princípio da segurança jurídica, mostrando algumas conseqüências das normas reguladoras e da imprevisibilidade das decisões judiciais para o comércio exterior, política econômica, questões contratuais, investimentos estrangeiros e informação assimétrica.

Num segundo momento, aproveitam-se as relações entre insegurança jurídica e desempenho econômico desenvolvidas anteriormente para analisar a estatística descritiva de uma pesquisa feita pela WMS Pesquisas – Brasil para o Banco Mundial (Pesquisa do Clima para o Investimento), onde empresas são questionadas sobre regulamentações e outros aspectos influentes nas suas atividades, nos anos de 2000 – 2002. Ainda nesta segunda parte são apresentadas outras pesquisas realizadas em 2002 pelo IDESP (Instituto de Estudos Econômicos, Sociais e Políticos de São Paulo), mostrando a opinião dos empresários em relação ao Judiciário brasileiro. A análise da pesquisa conduzida pela WMS é feita através da mensuração dos principais entraves legais (representados por regulamentação de comércio exterior, regulamentação alfandegária, regulamentação trabalhista e sistema legal de resolução de conflitos) e também pela mensuração das variáveis de desempenho econômico (acesso ao crédito, custo do financiamento, taxa de crescimento das vendas e incerteza). As pesquisas realizadas pelo IDESP ilustram a freqüência com que diferentes partes privadas recorrem à justiça para postergar o cumprimento de obrigações e o impacto do mau funcionamento do judiciário na economia e na empresa.

Na pesquisa realizada para o Banco Mundial, a segurança jurídica será medida pelas variáveis: regulamentação de comércio exterior, regulamentação

alfandegária, regulamentação trabalhista e sistema legal de resolução de conflitos. O desempenho econômico será medido pelo acesso ao crédito, custo do financiamento, taxa de crescimento das vendas (2000-2002) e incerteza. Para verificar a hipótese de que quanto maior o grau de segurança do sistema jurídico de um país maior o desempenho econômico de suas instituições (PINHEIRO, 2005), as empresas serão divididas em empresas exportadoras e não exportadoras, inovadoras em produto e não inovadoras em produto, inovadoras em processo e não inovadoras em processo, empresas com taxa de crescimento das vendas igual ou superior à média e empresas com taxa de crescimento das vendas inferior à média, lucro por trabalhador igual ou superior à média e lucro por trabalhador inferior à média.

As quatro pesquisas realizadas pelo IDESP (2002) são: opinião dos empresários quanto ao desempenho do judiciário brasileiro, frequência com que diferentes partes privadas recorrem à justiça para postergar o cumprimento de obrigações (por área do direito), impacto do mau funcionamento do judiciário na economia e na empresa, e por último, impacto da ineficiência do judiciário sobre a firma.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O princípio da segurança jurídica tem como objetivo reduzir a incerteza que cerca as interações humanas, para que os indivíduos, quando na realização de seus atos, possam confiar que estes produzirão os efeitos jurídicos previstos na norma vigente, contribuindo para o desenvolvimento econômico, pois estimula o crescimento e melhora o bem-estar social (PINHEIRO, 2005).

Uma das abordagens utilizadas para analisar os efeitos da segurança jurídica na economia focaliza o seu impacto sobre os custos de transação e sobre a eficiência econômica (PINHEIRO, 2005). Ao tornar as transações econômicas mais incertas, a insegurança jurídica aumenta os custos de realizar negócios e diminui o potencial de utilização de um ativo (COASE, 1998 *apud* PINHEIRO, 2005). A eficiência econômica também será negativamente afetada diante da existência de uma jurisprudência instável, pois haverá um aumento no consumo de recursos escassos diante da necessidade de solucionar litígios, onde serviços altamente especializados como advogados, peritos, judiciário aparelhado serão requisitados (GORGA, 2005 *apud* PINHEIRO 2005).

Diante da instabilidade da norma os agentes econômicos adquirem novos custos, e custos de transação mais elevados podem estimular o uso ineficiente dos recursos e tecnologia, forçar as empresas a optar por não desenvolver certas atividades, manterem recursos produtivos ociosos, enfim, atuarem de forma ineficiente no mercado. Desta forma, verifica-se que a segurança jurídica pode contribuir para a elevação de preços como forma de compensar os custos de transação e os riscos mais altos, e ao causar distorções no sistema de preços e redução da eficiência alocativa, compromete-se o desempenho de toda a economia, pois esta se torna menos competitiva.

Segundo GALA (2003), a teoria neo-institucionalista de Coase, North, Williamson ensina que a conduta dos agentes econômicos é caracterizada por: racionalidade limitada, onde as pessoas buscam maximizar o seu bem-estar, e oportunismo, ou seja, busca de interesse próprio. Abstrai-se então que o interesse se volta para a interação entre racionalidade limitada, oportunismo e ativo específico e

também para desvendar de que forma a interação entre eles torna a segurança jurídica essencial para impulsionar os investimentos e a eficiência econômica.

Para um ativo ser considerado específico, o seu aproveitamento em outra atividade deve ser impossível ou implicar em grande perda de valor. Vê-se então que nem sempre um ativo pode ser modificado de uma atividade para outra sem que a sua produtividade seja afetada (AZEVEDO, 2005, apud PINHEIRO 2005). Há então, transações inviáveis de se realizar, exceto se baseadas em elevados investimentos em ativos específicos, o que geralmente é função de uma das partes. A esta parte, a transação inclui um risco adicional, e para se proteger, esta terá que prever as possibilidades futuras, definindo estratégias de ação para cada contingência (PINHEIRO, 2005).

Como a teoria neo-institucionalista prevê racionalidade limitada, a possibilidade de se prever cada situação está afastada, fazendo com que subsistam lacunas contratuais. Assim, ao realizar investimentos em ativos específicos a parte deve propor garantias contratuais para si, visando eliminar o risco de oportunismo da outra parte. Quando estas garantias ou salvaguardas não estiverem presentes, a parte que investir no ativo específico deve exigir um retorno mais elevado para compensar o risco adicional. Se o retorno for suficientemente alto, a transação pode se tornar interessante, o que implicará em produtos e serviços ofertados com preços elevados, penalizando quem deles dependem. Esta situação pode ser verificada no mercado varejista de crédito, onde os bons pagadores pagam pelos que agem de forma oportunista. Desta forma, um maior nível de segurança jurídica no país poderia reduzir as taxas de retorno exigidas pelos investidores, viabilizando projetos que de outra forma não sairiam do papel (PINHEIRO, 2005).

Outra forma de abordar a influência da segurança jurídica na economia é discutindo a questão dos contratos e da existência de informação assimétrica. Conforme ZYLBERSZTAJN (2005, p.113), um contrato é um acordo realizado entre duas ou mais partes, que transmite direitos entre elas, assim como estabelece, exclui ou modifica deveres. Este tipo de relação manifesta-se de diversos modos, variando em forma, complexidade, tempo, garantias e capacidade de se fazer cumprir os termos acordados (enforcement).

Sob a ótica da Economia das Organizações, um contrato significa uma maneira de coordenar as transações, provendo incentivos para os agentes atuarem de

maneira coordenada na produção, o que permite planejamento de Longo Prazo, e em especial, permitindo que agentes independentes tenham incentivos para se engajarem em esforços conjuntos de produção (ZYLBERSZTAJN, p.104, 2005).

Para OLSON, 1996 apud PINHEIRO, 2003, os sistemas legais que garantem os contratos e protegem os direitos de propriedade estão entre as instituições mais importantes para determinar o desenvolvimento econômico das nações. A respeito disso, NORTH, 1992 apud PINHEIRO, 2003 coloca:

“De fato, a dificuldade de se criar um sistema judicial dotado de relativa imparcialidade, que garanta o cumprimento de acordos, tem-se mostrado um impedimento crítico no caminho do desenvolvimento econômico. No mundo ocidental, a evolução de tribunais, dos sistemas legais e de um sistema judicial relativamente imparcial tem desempenhado um papel preponderante no desenvolvimento de um complexo sistema de contratos capaz de se estender no tempo e no espaço, um requisito essencial para a especialização econômica”.

Se a lei não garante a execução dos contratos, ela coloca todos os tomadores de empréstimos em pé de igualdade com os insolventes ou pessoas de crédito duvidoso, e a incerteza da recuperação do dinheiro leva o prestador a exigir taxas de juros mais altas (PINHEIRO, 2005).

Quando os indivíduos exercem a autonomia da vontade realizando contratos, estão sujeitos a não realização dos mesmos conforme desejam devido aos riscos inerentes a esta atividade, o que geralmente torna os contratos incompletos, seja pelo esquecimento das partes em incluir alguma contingência ou por decisão conjunta de não especificar todas as possibilidades futuras no contrato. Para se obter um nível ideal de lacunas contratuais, devem-se definir os riscos e o custo de tornar o contrato mais completo. Assim, a norma deve surgir para reduzir estes riscos sem incorrer em custos elevados. Quando a norma é clara e certa, ela completa os contratos, pois direciona a forma de proceder nas mais diversas situações, e com isso, as partes ficam dispensadas de mencionar tais situações ao redigirem os acordos de vontades (PINHEIRO, 2005).

Para ZYLBERSZTAJN (2005), a introdução da informação assimétrica permite que se insira a possibilidade de existirem fenômenos não-observáveis que afetam a decisão dos agentes e o desempenho contratual. A consideração de que uma parte pode deter informações que sua contraparte não possui (informação

assimétrica), pode resultar na não efetivação de relações econômicas socialmente desejáveis (seleção adversa) ou em práticas indesejáveis, em desacordo com os termos negociados pelas partes (risco moral).

Segundo ZYLBERSZTAJN (2005), a escolha dos termos dos contratos será função das regras legais, da capacidade coercitiva da justiça e do surgimento de mecanismos privados de garantias para os agentes envolvidos com os contratos. Na análise econômica do direito, preconiza-se que a lei ou a sua aplicação leva à melhoria da eficiência e bem-estar dos agentes, ou seja, em vez de admitir que os agentes privados façam esforços *ex ante* para desenhar os mecanismos para completar os contratos, focaliza o papel da justiça como provedora de soluções a custo zero.

Analisando a questão de entraves legais para expansão do comércio exterior e investimento estrangeiro, PINHEIRO (2005) coloca que há principalmente um entrave legal, o qual diz respeito à elevada profusão de leis e regulamentos que surgem no país, onde são feitas em média desde a promulgação da CF/88, 41 normas por dia, de acordo com o Instituto Brasileiro de Direito Tributário. Então, se os brasileiros não entendem o seu sistema normativo, o que dizer do investidor estrangeiro, que busca um mínimo de segurança jurídica, oriunda da estabilidade normativa?

Para WALD (2003), existe uma demanda econômica por Estado, isto é, por normas de densidade suficiente e por instituições flexíveis que estabilizando expectativas, permitam o investimento. A economia por sua vez, deve prestar ao Estado o financiamento da estrutura burocrática, sem prejuízo dos níveis de poupança e investimento, da prática de responsabilidade fiscal e da confiança no adimplemento das obrigações da dívida pública. Inexistentes e inadequadas as duas contraprestações, as relações entre o Estado e Economia darão origem a entraves recíprocos entre esses dois sistemas.

WALD (2003), afirma que para a Economia, o tempo do Direito, se mais lento que o seu, torna-se um custo e um risco adicional, que vai ser embutido nos preços, nas decisões empresariais e de consumo. Segundo o autor, a influência das leis e da Justiça sobre a economia se dá através de 4 canais de comunicação: o progresso tecnológico, a eficiência, o investimento e a qualidade da gestão pública.

O progresso tecnológico é muito influenciado pela qualidade dos sistemas legal e judicial, pois esses garantem o direito de propriedade intelectual, mais vulnerável à expropriação por terceiros do que ativos físicos. No mercado de crédito doméstico e no acesso a financiamentos externos, o risco jurídico é um importante componente dos juros, que contribui para a diminuição da oferta de crédito e leva a métodos de produção mais ineficientes do que os encontrados em economias com juros mais baixos. Há também uma perda de eficiência da economia na medida em que recursos escassos são utilizados nos litígios para acompanhar processos longos e desnecessariamente complexos. Outros fatores que comprometem a eficiência são a baixa especialização, a não-exploração de economias de escala, a combinação ineficiente de insumos e a ociosidade em que são mantidos muitos ativos (como imóveis), fatores característicos de uma economia baseada em um sistema jurídico ineficiente (WALD, 2003).

Tão importante quanto se ter uma política macroeconômica que dê certeza e previsibilidade às relações econômicas, é contar com instituições jurídicas sérias que também confirmam certeza e previsibilidade às transações econômicas. De acordo com um levantamento divulgado em 2006 pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ), a taxa de reforma das decisões da Justiça dos Estados é de 46,63% (1º.grau) e 33,97% (2º.grau). Essa elevada taxa de reforma decorre de decisões tomadas em desconformidade com a orientação jurisprudencial adotada pelo STF e pelo STJ.

Para PINHEIRO (2005), a segurança jurídica deve atuar de modo a impedir a expropriação de direitos de propriedade pelo setor público, sendo necessárias limitações à capacidade do governo mudar as “regras do jogo” de forma arbitrária, de acordo com a conveniência e oportunidade política do momento, ou seja, devem ser impostas limitações ao poder discricionário do Estado. Esta percepção de que o Estado não mudará arbitrariamente as políticas no futuro é importante para garantir que investimentos de longo prazo sejam feitos no presente (PINHEIRO, 2005).

Apesar do Direito e da Economia terem se aproximado nos últimos anos, esta aproximação se deu em áreas muito específicas, como antidumping (práticas comerciais onde há redução de preços com o objetivo de quebrar pequenas empresas), defesa da concorrência e comércio internacional. Em se tratando de um contrato, continua existindo grandes divergências entre a visão de economistas e juristas.

Presenciou-se nas últimas décadas na história brasileira manipulação de índices de correção monetária (como no Plano Verão e Collor), confiscos e reinterpretação de cláusulas contratuais, prejudicando poupadores e credores em benefício do Tesouro Nacional. Esse tipo de insegurança jurídica pode ter gerado o quadro de altas taxas de juros, baixo volume de crédito e ausência de um mercado doméstico de financiamento de longo prazo, redução do volume total de poupança e estímulos à fuga de capitais. O investimento privado em infra-estrutura também pode ser prejudicado pela insegurança, uma vez que exige investimentos com longo prazo de maturação, contratos igualmente longos e incompletos (devido à dificuldade ainda maior de se prever as contingências futuras) e investimentos em ativos muito específicos.

Para que o indivíduo recorra ao Judiciário, o sistema legal deve mostrar-se mais atraente do que os mecanismos privados de resolução de conflitos. Sugere-se que a qualidade do sistema judiciário seja medida pela demanda dos indivíduos aos serviços judiciais, e não por outros mecanismos de resolução de conflitos, que tentam compensar as falhas do Judiciário (HAY et al, 1996, apud PINHEIRO, 2003).

PINHEIRO, 2000, apud PINHEIRO, 2005, desenvolve um modelo para avaliar o impacto da qualidade dos serviços fornecidos pelo judiciário (ou por outro mecanismo de solução de disputas) sobre a propensão a litigar. Tem-se que a propensão a litigar depende, positivamente, do valor líquido que se espera receber e negativamente, da variância desse ganho, que reflete a incerteza quanto a ganhar ou perder a disputa e quanto ao tempo decorrido até que uma decisão seja tomada. Assim, a utilidade advinda do uso de um mecanismo de resolução de conflitos, como o judiciário, é uma função do valor do direito preterido, dos custos envolvidos, da rapidez com que uma decisão é alcançada, da imparcialidade do árbitro, da taxa de juros e da previsibilidade das decisões e do tempo até que estas sejam alcançadas. O custo de recorrer ao judiciário (ou a outras formas de resolução de disputas) não depende apenas das taxas pagas à justiça, mas também das despesas incorridas durante o processo de litígio, da probabilidade de se vencer e de como os custos do litígio são distribuídos entre quem ganha e quem perde a causa.

3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção serão analisados primeiramente os resultados encontrados na pesquisa realizada para o Banco Mundial pela WMS- Pesquisas Brasil – Clima para o Investimento e em seguida serão apresentados os principais resultados de quatro pesquisas realizadas pelo IDESP, trazendo a opinião dos empresários brasileiros em relação ao funcionamento do judiciário e sua influência no desenvolvimento de suas atividades.

3.1 RESULTADOS DA PESQUISA REALIZADA PARA O BANCO MUNDIAL

As empresas serão separadas de acordo com o crescimento das vendas, lucro médio por trabalhador, inovadoras em produto, não inovadoras em produto, inovadoras em processo, não inovadoras em processo, exportadoras e não exportadoras. Utilizou-se como base de dados um questionário da WMS Pesquisas Brasil – Clima para o Investimento, referente aos anos de 2000- 2002, sendo entrevistadas 954 empresas cuja taxa de crescimento das vendas é igual ou superior a média de 20,8% ao ano, 685 empresas com crescimento inferior à média de 20,8% ao ano, 444 empresas cujo lucro médio por trabalhador é maior ou igual à média de R\$25.909,85 por ano, 1195 empresas com lucro médio por trabalhador inferior à média de R\$25.909,85 por ano, 1107 empresas inovadoras em produto, 532 empresas não inovadoras em produto, 1113 inovadoras em processo, 526 não inovadoras em processo, 449 exportadoras e 1190 não exportadoras.

As variáveis que medem a segurança jurídica são: regulamentação de comércio exterior, regulamentação alfandegária, regulamentação trabalhista e sistema legal de resolução de conflitos. O desempenho econômico será medido pelo acesso ao crédito, custo do financiamento, taxa de crescimento das vendas de 2000-2002 e incerteza.

A seguir, os principais resultados encontrados pela análise da estatística descritiva.

3.1.1 Crescimento médio das vendas (dvendas) de 2000-2002

Tabela 1: crescimento médio das vendas (2000-2002)

Variável	Empresas	Média	Desv.Pad	Mín.(%)	Máx.(%)
		(%)	(%)		
dvendas	1508	20,8	50,98	-248,79	394,68

Fonte: elaboração própria, baseada na pesquisa da WMS-Pesquisas Brasil para o Banco Mundial (2000-2002)

O crescimento médio das vendas no período compreendido entre 2000-2002 foi de 20,8%, tendo empresas com resultados negativos de 248,79% e outras com resultados positivos de 394%. O desvio padrão desta amostra foi de 50,98%.

Em uma escala de 1 a 4, onde 1 significa um obstáculo pequeno, 2 um obstáculo moderado, 3 um obstáculo grande e 4 um obstáculo muito grande, viu-se que em média estas empresas consideraram a regulação de comércio exterior, alfandegária e o sistema legal de resolução de conflitos um obstáculo pequeno para o desempenho de suas atividades. A regulação trabalhista e a questão do acesso ao crédito foram consideradas obstáculos moderados, enquanto o custo financeiro e a incerteza, obstáculos grandes.

3.1.2 Crescimento das vendas igual ou maior que 20,8% e menor que 20,8%

Tabela 2: dvendas \geq 20,8% e dvendas $<$ 20,8% (2000-2002)

Variável	Todas		
	\geq média	$<$ média	
regulação comércio exterior	1,66 (1,52)	1,75 (1,51)	1,57 (1,53)
regulação alfandegária	1,74 (1,54)	1,88 (1,54)	1,58 (1,53)
regulação trabalhista	2,52 (1,26)	2,53 (1,22)	2,52 (1,31)
acesso ao crédito	2,46 (1,43)	2,48 (1,45)	2,43 (1,42)
custo financeiro	3,19 (1,17)	3,16 (1,16)	3,22 (1,18)
incerteza	3,12 (1,04)	3,04 (1,09)	3,21 (0,99)
sist. legal resolução de conflitos	1,89 (1,37)	1,95 (1,37)	1,82 (1,37)
Observações:	1639	954	685

Nota: desvio padrão entre parênteses

Fonte: elaboração própria, baseada na pesquisa da WMS-Pesquisas Brasil para o Banco Mundial (2000-2002)

A maioria das empresas considerou a regulação de comércio exterior, alfandegária e o sistema legal de resolução de conflitos como obstáculos pequenos (quase moderados). A regulação trabalhista e o acesso ao crédito são obstáculos moderados e o custo financeiro e a incerteza são obstáculos grandes.

3.1.3 O lucro médio anual por trabalhador (lucropw)

Tabela 3: lucro médio anual por trabalhador

Variável	Empresas	Média (R\$)	Desv.Pad (R\$)	Mín.(R\$)	Máx.(R\$)
dvendas	1495	25909,85	243968,9	934953,3	7769283

Fonte: elaboração própria, baseada na pesquisa da WMS-Pesquisas Brasil para o Banco Mundial (2000-2002)

Encontrou-se em média R\$ 25.909,85 de lucro anual por trabalhador, onde o desvio padrão da amostra foi de R\$ 243.968,9, devido à existência de empresas com prejuízos anuais de R\$ 934.953,3 e outras com lucro anual de R\$ 7.769.283,0.

3.1.4 Lucro por trabalhador igual ou maior que R\$ 25.909,85 e lucro por trabalhador inferior a R\$ 25.909,85

Tabela 4: empresas com $\text{lucropw} \geq 25909,85$ e empresas com $\text{lucropw} < 25909,85$

Variável	\geq média	$<$ média
regulação comércio exterior	1,76 (1,41)	1,63 (1,56)
regulação alfandegária	1,89 (1,45)	1,68 (1,57)
regulação trabalhista	2,55 (1,16)	2,51 (1,30)
acesso ao crédito	2,23 (1,45)	2,54 (1,41)
custo financeiro	3,05 (1,36)	3,24 (1,09)
incerteza	3,04 (1,06)	3,15 (1,04)
sist. legal resolução de conflitos	2,00 (1,27)	1,85 (1,40)
Observações:	444	1195

Nota: desvio padrão entre parênteses

Fonte: elaboração própria, baseada na pesquisa da WMS Pesquisa Brasil para o Banco Mundial (2000-2002)

Para as empresas cujo $\text{lucropw} \geq 25909,85$, a regulação de comércio exterior e alfandegária são um obstáculo pequeno ao desenvolvimento de suas atividades. A regulação trabalhista, o acesso ao crédito e o sistema legal de resolução de conflitos são obstáculos moderados, enquanto o custo financeiro e a incerteza são grandes obstáculos. Para as empresas cujo $\text{lucropw} < 25909,85$ os obstáculos pequenos são: regulação alfandegária, regulação de comércio exterior e sistema legal de resolução de conflitos. Os obstáculos moderados são a regulação trabalhista e o acesso ao crédito e os obstáculos grandes o custo financeiro e a incerteza.

3.1.5 Empresas que inovam em produto ($\text{inova_prod}=1$) e empresas que não inovam em produto ($\text{inova_prod}=0$)

Tabela 5: empresas que inovam em produto e empresas que não inovam em produto

Variável	inovprod=1	inovprod=0
regulação comércio exterior	1,84 (1,49)	1,30 (1,52)
regulação alfandegária	1,95 (1,52)	1,29 (1,50)
regulação trabalhista	2,57 (1,27)	2,44 (1,24)
acesso ao crédito	2,53 (1,38)	2,33 (1,52)
custo financeiro	3,28 (1,07)	3,03 (1,33)
incerteza	3,17 (1,02)	3,04 (1,09)
sist. legal resolução de conflitos	2,02 (1,35)	1,63 (1,37)
Observações:	1107	532

Nota: desvio padrão entre parênteses

Fonte: elaboração própria, baseada na pesquisa da WMS Pesquisas Brasil para o Banco Mundial (2000-2002)

As empresas que inovam em produto consideram a regulação de comércio exterior e alfandegária como sendo um pequeno obstáculo para o desenvolvimento de suas atividades. Como obstáculos moderados citam-se a regulação trabalhista, o acesso ao crédito e o sistema legal de resolução de conflitos, como obstáculos

grandes, o custo financeiro e a incerteza. As empresas que não inovam em produto consideram obstáculos pequenos a regulação alfandegária, a regulação de comércio exterior e o sistema legal de resolução de conflitos. Os obstáculos moderados são a regulação trabalhista e o acesso ao crédito, os grandes obstáculos, o custo financeiro e a incerteza.

3.1.6 Empresas que inovam em processo (inova_proc=1) e empresas que não inovam em processo (inova_proc=0)

Tabela 6: empresas que inovam em processo e empresas que não inovam em processo

Variável	inovproc=1	inovproc=0
		1,39
regulação comércio exterior	1,82 (1,51)	(1,51)
		1,51
regulação alfandegária	1,87 (1,53)	(1,53)
		2,43
regulação trabalhista	2,58 (1,28)	(1,23)
		2,49
acesso ao crédito	2,44 (1,42)	(1,46)
		3,23
custo financeiro	3,17 (1,17)	(1,16)
		3,15
incerteza	3,10 (1,05)	(1,03)
		1,87
sist. legal resolução de conflitos	1,89 (1,38)	(1,35)
Observações	1113	526

Nota: desvio padrão entre parênteses

Fonte: elaboração própria, baseada na pesquisa da WMS

Pesquisas Brasil para o Banco Mundial (2000-2002)

Da mesma forma que as empresas que não inovam em produto, têm-se como obstáculos pequenos para as empresas que inovam e para as empresas que não inovam em processo, a regulação de comércio exterior, a regulação alfandegária e o sistema legal de resolução de conflitos. Como moderados, as regulamentações trabalhistas e o acesso ao crédito, como grandes, o custo financeiro e a incerteza.

3.1.7 Empresas que exportam (export=1) e empresas que não exportam (export=0)

Tabela 7: exportadoras e não exportadoras

Variável	export=1	export=0
regulação comércio exterior	1,96 (1,26)	1,55 (1,59)
regulação alfandegária	2,20 (1,29)	1,56 (1,59)
regulação trabalhista	2,55 (1,22)	2,52 (1,27)
acesso ao crédito	2,47 (1,36)	2,45 (1,45)
custo financeiro	3,21 (1,10)	3,19 (1,19)
Incerteza	3,14 (0,88)	3,12 (1,08)
sist. legal resolução de conflitos	2,09 (1,23)	1,83 (1,40)
Obs	449	1190

Nota: desvio padrão entre parênteses

Fonte: elaboração própria, baseada na pesquisa da

WMS Pesquisa Brasil para o Banco Mundial (2000-2002)

Para as exportadoras, a regulamentação alfandegária, de comércio exterior, trabalhista, acesso ao crédito e o sistema legal de resolução de conflitos são obstáculos moderados, os grandes são: custo financeiro e incerteza. As não exportadoras consideraram obstáculos pequenos regulação alfandegária, de comércio exterior e sistema legal de resolução de conflitos. Os médios são a regulação trabalhista e o acesso ao crédito e os grandes a incerteza e o custo financeiro.

3.2 RESULTADOS DAS PESQUISAS REALIZADAS PELO IDESP

Serão apresentadas 4 pesquisas realizadas pelo IDESP (2002). A primeira pesquisa foi realizada com médios e grandes empresários, refletindo a opinião dos mesmos quanto ao desempenho do Judiciário brasileiro. A segunda mostra a frequência com que diferentes partes privadas recorrem à justiça para postergar o cumprimento de obrigações. A terceira pesquisa apresenta a reação das empresas a uma substantiva melhoria da qualidade do Judiciário, e a última reflete o impacto do mau funcionamento do judiciário na economia e na empresa.

3.2.1 Opiniões dos empresários quanto ao desempenho do judiciário brasileiro

Tabela 8: opinião dos empresários brasileiros quanto ao desempenho do judiciário brasileiro

Opinião	Agilidade		Imparcialidade		Custos	
	Freqüência	%	Freqüência	%	Freqüência	%
Bom e ótimo	7	1,2	157	26,1	90	15
Regular	48	8,1	267	44,4	232	38,5
Ruim e péssimo	540	90,8	154	25,6	250	41,5
Sem opinião	0	0	24	4,0	30	5,0
Total	595	100	602	100		

Pinheiro 2000, apud Pinheiro 2003.

A morosidade é o principal problema do judiciário. De 595 entrevistados, 540 consideraram a justiça ruim ou péssima nesse quesito. A média de tempo até que haja uma decisão judicial dos litígios em que as empresas se viram envolvidas é de 31 meses na Justiça do Trabalho, 38 meses na Justiça Estadual e 46 meses na Justiça Federal. A avaliação também é negativa para 41,5% dos empresários em relação aos custos de acesso à justiça. Quanto à imparcialidade a avaliação é considerada regular por 44,4 % dos entrevistados (PINHEIRO, 2003).

3.2.2 Freqüência com que as partes privadas recorrem à justiça para postergar o cumprimento de obrigações

Tabela 9: freqüência que as partes privadas recorrem à justiça para postergar o cumprimento de obrigações (por área do direito)

Esfera da Justiça	Muito Freqüente	Algo Freqüente	Pouco Freqüente	Nunca/quase Nunca ocorre	Não sabe/ Sem opinião	Não responde
Trabalhista	25,4	18,6	20	18,8	12	5,3
Tributária Federal	51,3	23,5	6,1	1,8	11,9	5,5
Tributária Estadual	44,7	27,8	8	1,3	12,3	5,9
Tributária Municipal	40,1	25,9	11,9	2,4	13,4	6,3
Comercial	24,8	34,5	16,5	3,1	14,2	6,9
Propriedade Industrial	8,1	17,5	29,3	9,2	27,8	8,1
Direitos do Consumidor	8,6	17,5	33,3	21,3	13,4	5,7
Meio Ambiente	8,1	17,9	29,8	20	17,9	6,2
Inquilinato	20,2	30,8	22,4	8	11,7	6,9
Mercado de crédito	32,7	27,5	13,8	3,8	15,9	6,3

Fonte: Pinheiro (2003)

As empresas têm um relacionamento ambíguo com a lentidão da justiça. Verifica-se que nem sempre a demora em obter uma decisão é prejudicial às empresas: nas causas trabalhistas, um quarto delas apontou que ela é benéfica e 44,2% dos entrevistados indicaram que a lentidão da Justiça do Trabalho é algo prejudicial. Isso decorre de muitas firmas aproveitarem a morosidade dos tribunais trabalhistas para pressionarem os trabalhadores a aceitarem um acordo em disputas financeiras, o que ajuda a entender porque quase metade dos litígios na área trabalhista, os mais freqüentes na vida das empresas, é concluída por acordo entre as partes, o que também não é incomum em causas comerciais (24% dos casos). Um resultado similar foi observado nas questões relacionadas a tributos, direitos do consumidor e meio ambiente (PINHEIRO, 2003).

PINHEIRO (2003) coloca que grupos de interesse e empresas recorrem freqüentemente à justiça para explorar sua morosidade quando se trata de questões tributárias, sendo também muito comum este comportamento por parte do setor público, principalmente quando a União é uma das partes envolvidas.

3.2.3 Impacto do mau funcionamento do judiciário na economia e na empresa

Tabela 10: impacto do mau funcionamento do judiciário na economia e na empresa

	O mau funcionamento do Judiciário Prejudica a economia?	O mau funcionamento do judiciário Prejudica a sua empresa?
Prejudica seriamente	50,2%	25,4%
Prejudica um pouco	45,9%	66,3%
Não prejudica	3,9%	7,5%
Sem opinião	0%	0,7%
Total:	100%	100%

Fonte: Pinheiro 2000. apud Pinheiro, 2003.

Dos entrevistados, 50,2% disse que o mau funcionamento do judiciário prejudica seriamente o desempenho da economia e somente um quarto respondeu que afeta também a sua empresa. Essas respostas confirmam uma conclusão que ficou clara ao longo da pesquisa: a empresa brasileira está organizada para evitar, de toda forma, qualquer contato com o judiciário, mesmo que isso implique perder negócios ou produzir de forma ineficiente (PINHEIRO, 2003).

3.2.4 Reação das empresas brasileiras a uma substantiva melhoria da qualidade do Judiciário, comparativamente a outros países

Tabela 11: Reação das empresas brasileiras a uma melhoria da qualidade do Judiciário, comparativamente a outros países (medida em %)

Aumento médio em cada Variável	Brasil	Portugal	Peru	Argentina	Canadá
Volume anual de investimento	13,7	9,9	9,5	28,2	2
Volume de negócios	18,5	9,3	20,5	19	2
Número de empregados	12,3	6,9	8,2	18	-
Investimento em outros estados/regiões	6,2	6,4	n.a	23	-
Volume de negócios em outros estados/regiões	8,4	7,2	n.d	n.d	n.d
Proporção de atividades terceirizadas	13,9	-	13,8	15	-
Volume de negócios com o setor público	13,7	6,9	17,5	23	1,4
Redução de preços	-	2,4	-	-	-

Fonte: Pinheiro, 2003.

Vê-se que uma melhoria da qualidade do Judiciário traria aumentos significativos no volume anual de investimento, no volume de negócios, número de empregados, atividades terceirizadas e volume de negócios com o setor público nas empresas brasileiras. Em termos de investimento, o Brasil se encontraria atrás somente da Argentina, sendo as outras variáveis muito próximas aos valores encontrados no Peru e na Argentina. Os resultados são significativamente maiores do que os encontrados em países como o Canadá e Portugal possivelmente porque estes possuem menor instabilidade normativa, havendo assim maior confiança nas Instituições.

4 CONCLUSÃO

O quadro de baixa segurança jurídica no Brasil é gerado pela combinação de três fatores, sendo: a má qualidade da produção legislativa (que resulta em leis ambíguas e conflitantes com outras normas), decisões judiciais motivadas pelas preferências políticas dos magistrados ou “politização do judiciário” e freqüentes mudanças nas “regras do jogo”, como quebras de contratos, constantes alterações nas regras tributárias e confiscos ocorridos nos planos de estabilização econômica.

Esta instabilidade normativa e das políticas públicas geram conseqüências nos diversos ramos da economia, modificando o comportamento dos empresários em face das novas situações que se deparam diariamente. As principais conseqüências encontradas são: agentes econômicos poupando e investindo menos (por receio de abrir mão do consumo presente em função de um retorno futuro e incerto), tendência a transferência de investimentos e de poupança para o exterior (em busca de condições jurídicas mais seguras), distorção no sistema de preços, aumento do risco da realização de contratos e dos custos de transação, diminuição da eficiência econômica e da qualidade da política econômica, busca por meios alternativos de resolução de conflitos. Assim, a primeira parte deste trabalho ilustrou o quanto a má qualidade da produção legislativa, a politização do judiciário, a instabilidade normativa, ou seja, situações que geram insegurança jurídica podem afetar as decisões econômicas, principalmente em relação aos níveis de investimento, preços, negociações contratuais e qualidade da política econômica, inclusive em relação à atuação dos empresários frente ao surgimento de novas leis.

Os resultados obtidos pelas pesquisas apresentadas mostraram que as empresas avaliadas na pesquisa da WMS- Pesquisas Brasil consideraram a regulação de comércio exterior, alfandegária e o sistema legal de resolução de conflitos como obstáculos pequenos ao desenvolvimento de suas atividades. A regulação trabalhista e o acesso ao crédito foram considerados obstáculos moderados e o custo financeiro e a incerteza obstáculos grandes.

Vê-se então que há uma forte tendência por parte dos empresários a considerar separadamente as diferentes formas de regulamentações, de modo a não dar muita importância para o efeito da atuação conjunta das mesmas. Por outro lado, as variáveis com maior cunho econômico, como acesso ao crédito, custo financeiro,

incerteza, receberam maior importância na avaliação dos pesquisados. Por exemplo: empresas que exportam, consideraram o custo financeiro e a incerteza os maiores obstáculos para o bom desempenho das suas atividades empresariais. Já as regulamentações de comércio exterior e regulação alfandegária não receberam a mesma importância (mesmo se tratando de empresas que exportam).

A incerteza econômica pode estar diretamente relacionada com a questão das regulamentações e com o sistema legal de resolução de conflitos, pois se há muitas mudanças nas leis, há um aumento na incerteza dos agentes econômicos e também uma tendência maior a procurar mecanismos privados de resolução de conflitos que compensem as falhas do judiciário. Se a justiça é arbitrária ao solucionar as divergências existentes entre as partes, há também um aumento na incerteza no mercado. Da mesma forma custas judiciais elevadas, advogados caros e um sistema judicial com problemas de corrupção tendem a encorajar as partes a usarem mecanismos alternativos de resolução de disputas ou simplesmente a não iniciarem um litígio.

Nas pesquisas realizadas pelo IDESP, a morosidade foi considerada o principal problema do judiciário, sendo a avaliação negativa também com relação aos custos de acesso à justiça e quanto à imparcialidade (nestes quesitos, a maior parte das avaliações dos entrevistados ficou entre ruim, péssimo e regular). A lentidão da justiça mostrou ainda um efeito secundário e ao mesmo tempo ambíguo: nem sempre ela é prejudicial às empresas, pois encoraja o recurso ao judiciário não só para buscar um direito ou impor o respeito a um contrato, mas para impedir que isso aconteça ou pelo menos protelar o cumprimento de uma obrigação (como ocorre na Justiça do Trabalho), contribuindo para o acúmulo de ações no judiciário.

Ainda nas pesquisas do IDESP, viu-se que os questionados apontaram o mau funcionamento do judiciário como muito prejudicial ao desempenho da economia, porém, eles não eram capazes de articular de que maneira isso ocorria, sendo que apenas um quarto dos entrevistados admitiu que o mau funcionamento do judiciário afeta também a sua empresa.

Se houvesse uma melhoria da qualidade do Judiciário, as empresas questionadas anuíram que fariam aumentos significativos no volume anual de investimento, no volume de negócios, número de empregados, atividades terceirizadas e volume de negócios com o setor público nas empresas brasileiras.

Essas respostas sugerem que a empresa brasileira está organizada para evitar contato com o judiciário, mesmo que isso implique perder negócios ou produzir de forma ineficiente.

Cabe então aos economistas alertar os juizes quanto à conseqüência das suas decisões, pois se deve observar que há normas que vão à contramão do desenvolvimento econômico e social do país, devido principalmente às pressões exercidas por grupos de interesse, distorções no processo representativo (que fazem com que parlamentares votem em desacordo com a preferência dos eleitores) e à ignorância do legislador quanto aos efeitos econômicos das normas que promulga.

Aos magistrados cabe ouvir e participar dos anseios sociais, deixando de lado suas visões políticas, de modo a elaborar leis que reflitam o interesse dos diversos setores, tentando conciliá-los, produzindo normas e decisões que permitam a segurança jurídica que a Economia espera e necessita.

REFERÊNCIAS

CAMPOS, Roberto. O Estado do Futuro: a prepotência do Estado. São Paulo: Pioneira, 1998.

COELHO, Fábio Ulhoa. A Justiça desequilibrando a economia. 10 nov.2006
Disponível em: <http://www.netlegis.com.br/indexRJ.jsp?arquivo=/detalhesNoticia.jsp&cod=22232>> Acesso em: 16 jul.2008.

FARIA, José Eduardo. O Direito na Economia Globalizada. 1ª- edição. São Paulo: Malheiros, 2002.

GALA, Paulo. A Teoria Institucional de Douglass North. Revista de Economia Política, vol. 23, nº 2 (90), abril-junho/2003. Disponível em: <http://www.rep.org.br/pdf/90-6.pdf>. Acesso em: 15/06/2009.

PINHEIRO, A. C., 2002, “Judiciário, Reforma e Economia: A Visão dos Magistrados”, IDESP. Disponível em: http://www.febraban.org.br/Arquivo/Destaques/Armando_Castelar_Pinheiro2.pdf
Acesso em: 12/04/2009.

PINHEIRO, Armando Castelar. Direito e Economia num Mundo Globalizado: Cooperação ou Confronto? Fevereiro de 2003. Disponível em: http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/direito_e_economia_num_mundo_globalizado.pdf. Acesso em: 22/05/2009.

PINHEIRO, Armando Castellar. Segurança Jurídica, Crescimento e Exportações. Texto para discussão nº 1125. Rio de Janeiro, outubro de 2005. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/td/2005/td_1125.pdf. Acesso em: 21/09/2008.

ZYLBERSZTAJN, Décio; SZTAJN, Rachel. **Direito & Economia: análise econômica do Direito e das Organizações**. 2ª- tiragem. Rio de Janeiro: Elsevier , 2005.

WALD, A. *et al.*(2003). **O Direito Brasileiro e os Desafios da Economia Globalizada**. Rio de Janeiro: América Jurídica.

WMS- PESQUISAS BRASIL. **Clima para o Investimento (2000-2002)**. Pesquisa realizada para o Banco Mundial.

WORLD BANK. **Legal Structure and Judicial Efficiency: The Lex Mundi Project**. Out.2001. Disponível em:< <http://www.worldbank.org>> Acesso em: 16 jul.2008.