

CUSTO BRASIL: A INSEGURANÇA JURÍDICA COMO LIMITADOR DE INVESTIMENTO INTERNACIONAL DE CAPITAL INOVAÇÃO

ALMEIDA, Luiz Carlos Barnabé de, Mestre*
GIRÃO, Mardônio da Silva, Mestre*
MONKEN, Sonia, Doutora**

Universidade Católica de Santos*
Universidade pelo Mackenzie**

RESUMO

No século XXI, o conhecimento é o fator de produção determinante para o crescimento econômico, sendo ele originário das Universidades e dos Centros de Pesquisa. Este estoque de conhecimento, utilizado pelo empreendedor criativo e por investidores de longo prazo com elevadas poupanças, são os transformadores do conhecimento em inovação. Sendo o Brasil um país de poupança irrisória, nossa capacidade de gerar inovação é quase nula. Para mudar do ciclo de economia subdesenvolvida para desenvolvida é necessário atrair a poupança internacional intensiva e de longo prazo. Mas esta poupança só transformará em investimentos diretos em nosso país se tiverem a garantia da “segurança jurídica”. A realidade brasileira é de uma grande lacuna de segurança jurídica do Estado, por falta de Instituições maduras e por falta de uma reforma jurídica, para modernizar esta ação. A sugestão neste artigo é uma profunda reforma nos judiciário brasileiro com o objetivo da agilização de resultados, efetividade de suas decisões como guardiões das leis e direitos adquiridos com a exclusão de decisões ideológicas e todos outros atos jurídicos que garantam a segurança jurídica.

PALAVRAS-CHAVE: Segurança Jurídica. Efetividades de decisões. Ideologia. Inovação.

ABSTRACT

In the twenty-first century, knowledge is the determining factor of production to economic growth, being originally from universities and research centers. This stock of knowledge, used by creative entrepreneur and long-term investors with high savings, are the transformers of knowledge in innovation. Since Brazil is a country of paltry savings, our ability to generate innovation is almost nil. To change the underdeveloped economy cycle is designed to attract necessary intensive and international long-term savings. But this saving only turn into direct investments in our country if it is satisfied the "legal certainty". The Brazilian reality is a great legal security gap state for lack of mature institutions and for lack of a legal reform to modernize this action. The suggestion in this article is a deep reform in the Brazilian judiciary with the goal of streamlining results,efetivity of decisions like guardians of law and the acquired rights with the exclusion of ideologic decisions and all the others judiciary acts how guarantee the legal security.

KEYWORDS: Legal security.Effectivity of decisions.Ideology.Innovation.

1. INTRODUÇÃO

Uma das condições para o Brasil fazer a passagem para o primeiro Mundo é através da Institucionalização de Segurança Jurídica. Condição para atrair a Poupança Internacional da Inovação.

Esta institucionalização criará uma rede de proteção jurídica ao Capital Internacional e Nacional que se encontram no exterior, de investimento direto, contra a “insegurança jurídica” predominante no Brasil.

A escassez da Poupança Nacional e o desinteresse da Poupança Inteligente Internacional (geradora do Investimento Direto em Inovação), tem inviabilizado nossa passagem para o primeiro mundo, retardando a implantação de Instituições (Universidades e Institutos de Pesquisa) geradoras do estoque de conhecimento, de empresas inovadoras e Instituições Financeiras com financiamentos de longo prazo, que são fundamentais para transformar o conhecimento em lucro, ou seja, em inovação.

Neste contexto, a infraestrutura científica assume papel relevante, em particular para os países subdesenvolvido, cujo sistema nacional de inovação é considerado incompleto dado o estágio de desenvolvimento de suas economias e das suas instituições (SUZIGAN, ALBUQUERQUE, CAIRO, 2011, p.9).

A “Nova Teoria do Crescimento Econômico”, que procura explicar porque um país é desenvolvido e outro é subdesenvolvido, e como um país subdesenvolvido faz sua passagem para o status de desenvolvido, e porque outros não conseguem fazer esta travessia indica que a chave desta mudança é o "estoque de conhecimento", fator de produção com características de ser ilimitados e acumulativos, o que os diferencia dos outros fatores que são limitados e de rendimentos decrescentes.

Mesmo a Nova Teoria do Crescimento Econômico não explicando todas as variáveis que levam os países a serem desenvolvidos ou subdesenvolvidos, é hoje a que melhor explica estas diferenças.

A nova teoria do crescimento enfatiza a possível capacidade dos recursos humanos de inovar a uma velocidade que compense os rendimentos decrescentes. Assim, “a nova teoria do crescimento provavelmente corresponde melhor aos fatos do mundo atual do que outras teorias, mas isso não faz com que seja correta” (PARKIN, 2009, p. 566).

O objetivo desse artigo será o de abordar o novo conceito de Ciência Econômica, considerando a escola neo-institucionalista de Coase, North, Williamson e a escola neo-schumpeteriana de Romer, a escola da Análise Econômica do Direito (AED) também denominada *Law and Economic* de Ronald Coase e Guido Calabresi.

Nesse mesmo sentido, pretende-se analisar, segundo Nusdeo (2008, p. 19), que o Direito e a Economia se imbricam e se integram para formar um único campo de Estudo.

Para tanto, utilizar-se-a a Nova Teoria do Crescimento Econômico desenvolvida por Paul Romer, da Universidade de Stanford durante a década de 1980; as características da insegurança jurídica no Brasil de acordo com estudos de Armando Castelar Pinheiro em 2005, do Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial – ETCO (2008).

Pretende-se, ainda, realizar uma proposta com objetivo de garantir a segurança jurídica, utilizando-se de uma reforma no judiciário tanto no aspecto formal como no conceitual (ALMEIDA, 2012, p.312).

Esta reforma na política econômica e jurídica poderá ser a pista para *take off* do Brasil em direção ao primeiro mundo.

2. O DIREITO E A ECONOMIA

A compreensão da integração destas duas ciências das relações humanas que formam um único campo de estudo, é relevante para entender que o crescimento econômico depende da segurança jurídica.

Já, na origem etimológica grega da palavra economia, faz-se sentir a intercomplementaridade e interdependência destas duas ciências, como podemos atestar: economia = oikosnomos, *oikos* significa *casa*, no sentido amplo, ou seja, onde se localiza e sobrevive a família; e *nomos* que representa a diversidade de *normas* necessárias destinadas às famílias, para a produção e distribuição dos bens econômicos (NUSDEO, 2008).

Mais do que íntima relação, trata-se na verdade, de uma profunda imbricação, pois os fatos econômicos são o que são e se apresentam de uma dada maneira em função direta de como se dá a organização ou normatização – nomos – a presidir a atividade desenvolvida na oikos ou num dado espaço físico ao qual ela possa se assimilar. E o nomos nada mais vem a ser do que normas ou regras, estas objeto da ciência do Direito.

Nesse sentido, Nusdeo (2008, p.29) nos ensina que: “Reciprocamente, quanto mais escassos os bens e aguçados os interesses sobre eles, maior a quantidade e diversidade de normas se fazem necessárias para o equilíbrio de tais interesses”.

Ao focar o homem, a ciência econômica verifica que este tem necessidades das mais diversas e que se expandem e se modificam em velocidades infinitas, caracterizando-as como “ilimitadas”. Entender as necessidades e como atendê-las é condição fundamental para o entendimento da ciência econômica e da ciência jurídica e o campo científico que ambas se solidarizam.

Martinez e Paraguay (2003) *apud* Pereira, *et al.* (2012), informam que na década de 1940, Maslow estruturou a Teoria da Hierarquia das Necessidades Humanas que, indica para o entendimento do que, porque, quando, onde e como atender as necessidades humanas ilimitadas.

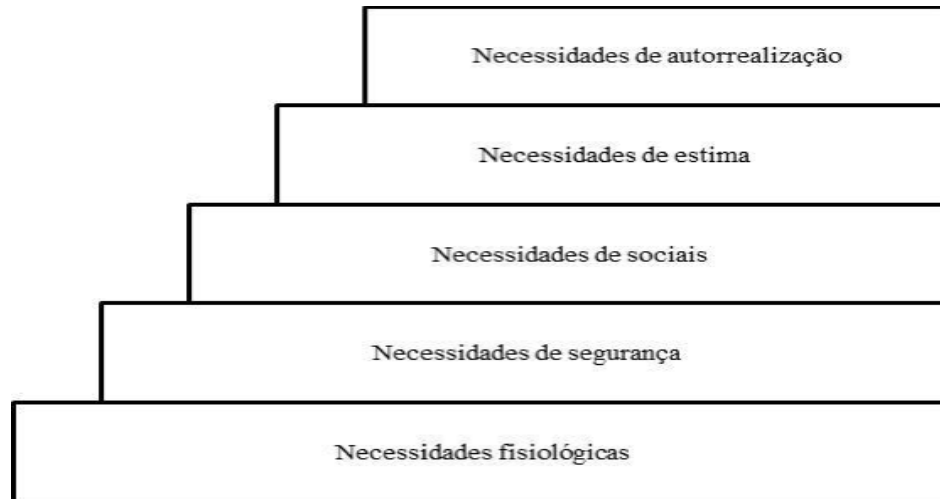
As necessidades humanas são passíveis de serem categorizadas e organizadas em cinco níveis ascendentes:

- a) fisiológicas – relacionadas à sobrevivência e à homeostase do organismo;
- b) de segurança – relacionadas à segurança tanto física como emocional, familiar e social;
- c) sociais ou associativas – representadas pelo desejo de interagir socialmente, ser estimado e aceito, de pertencer a um grupo, de ter amigos e de amor;
- d) de estima – diz respeito à necessidade do indivíduo em manter a autoestima e ter a estima de outros, de desenvolver sentimentos de confiança, valor, capacidade, poder, prestígio, de ser útil e necessário; e,
- e) de auto-realização – dizem respeito ao auto-desenvolvimento e à tendência dos indivíduos em tornar reais os seus potenciais.

À medida que as primeiras necessidades básicas sejam satisfeitas, surgem necessidades dos níveis seguintes, até se chegar às mais elevadas. Porém, esta hierarquia não é rígida, necessidades mais elevadas podem surgir antes das mais básicas terem sido completamente

satisfeitas, pois estes níveis podem ser interdependentes ou justapostos, avaliam Martinez e Paraguay (2003) *apud* Pereira, *et al.* (2012), referindo-se aos estudos de Maslow.

Figura 1 - Pirâmide da Hierarquia das Necessidades Humanas, concebida por Maslow



Fonte: Caravantes, Panno, Kloeckner (2005) *apud* Pereira, *et al.* (2012).

A maneira de satisfazer estas diversas e hierárquicas necessidades ilimitadas são os “bens”. Não existe outra maneira conhecida de atender as necessidades humanas senão os bens.

Quanto a natureza existem dois tipos de “bens”, os bens livres e os bens econômicos.

Os bens livres são todos os tipos de bens encontrados no universo, que de forma natural, atendem as necessidades humanas, e que são “ilimitados” em função a estas. Como exemplo, a luz solar, ar e chuvas.

Já os bens econômicos são todos os tipos de bens que devem ser produzidos, os quais são pelos recursos produtivos, também chamados de fatores de produção.

Dessa forma, os fatores de produção são todos os recursos necessários para a produção do “bem econômico”. Denominado de econômico por ser produzido, se não o fosse seria um “bem livre”. Assim, os fatores de produção podem ser classificados pelo seu gênero, semelhança e outras características que indicam a mesma família.

Vale destacar que no novo conceito de Ciência Econômica, os recursos produtivos recebem outra classificação, ou seja, quanto ao capital humano, todos os homens e mulheres que poderiam produzir bens econômicos. As leis, culturas e costumes de cada grupo social, definem os “que podem” trabalhar.

No Brasil essa população é quantificada pelo IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, que denomina esta população produtiva de PIA – População em Idade Ativa, subdividida em: PEA – População Economicamente Ativa e População Economicamente não Ativa (desempregados).

Ao considerar a questões Patrimoniais (patrimônio da Nação), estas são divididas em Recursos Ecológicos ou Recursos Naturais (Bióticos e Abióticos), Ambientais (Externalidades Positivas e Negativas). Tecnológicos (saber fazer, saber produzir). Capital (infraestrutura, máquinas, equipamentos, plantas de produção e distribuição, portos, energia, saúde, educação). Instituições (Jurídicas, Legislativas, Executivas, Financeiras, Imprensa, Unidades de Produção e Distribuição, Unidades familiares e outras (neo-institucionalista)). Estoque de Conhecimento (condição para gerar a Inovação - fator neo-schumpeteriano).

Compete a Ciência Econômica através de leis e teorias criadas pelos modelos e dentro dos princípios de cada povo ou Nação, combinar os fatores de produção disponíveis com resiliência e utilizá-los plenamente, gerando assim sustentabilidade ambiental e social; transformando os fatores de produção de forma efetiva em bens econômicos e providenciando sua distribuição de forma equitativa, gerando um generalizado bem estar social do seu povo ou Nação.

Para que ocorra esta transformação em bens econômicos e sua distribuição, é necessário que existam Instituições éticas, maduras e comprometidas com o bem-estar-social, através da estabilidade e contemporaneidade legislativa e executiva e a segurança jurídica, fundamentais para o aumento do estoque de conhecimento, que somado ao capital humano empreendedor e o capital intensivo de risco compõem a tríade geradora da “inovação”, condição básica para o crescimento econômico real de qualquer Nação.

A inovação está no cerne da mudança econômica. Para Shumpeter, “Inovações radicais provocam grandes mudanças no mundo, enquanto inovações “incrementais” preenchem continuamente o processo de mudanças” (OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, 2005, p.32-33).

A interação dos fatores, para a produção e distribuição dos bens econômicos com objetivo de atender as necessidades ilimitadas, geram conflitos que deverão ser minimizados por normas jurídicas aplicadas por Instituições maduras. Quanto mais eficiente e eficaz forem as Instituições, menores serão os conflitos e maior e melhor serão a produção e a distribuição dos bens econômicos. Nesta fase, a Ciência Econômica “*depende*”, “*está em função*”, da Ciência Jurídica,

que podemos representar pela representação teórica: $E = f(D)$ que se diz “A economia está em função do Direito”.

Os custos sociais, político e econômico das Instituições servem para explicar porque um país é desenvolvido e outro subdesenvolvido. O prêmio Nobel de Economia em 1993, Douglas North, explica com propriedade científica a influência das Instituições no desenvolvimento de cada país... North cita o Brasil como exemplo de país que foi prejudicado pela falta de Instituições que garantissem a segurança jurídica (ALMEIDA, 2012, p.308).

Como a maiorias dos fatores de produção são “limitados”, a única exceção é o conhecimento, e são os responsáveis para atender as necessidades que são “ilimitadas”, denomina-se esta diferença de “escassez” que é a causa, origem do “conflito”. O primeiro é de fundo econômico e o segundo jurídico, o que significa que quanto maior for a escassez maior será o conflito, neste caso a Ciência Jurídica depende, está em função da Ciência Econômica e podemos dizer então, através de uma representação teórica que o $D = f(E)$.

A “causa” é a escassez e o “efeito” o conflito. Para poder administrar o “efeito” tem que se conhecer a “causa” e esta é sempre econômica, razão pela qual o cientista jurídico deve conhecer os conceitos econômicos, e o cientista econômico os conceitos jurídicos (ALMEIDA, p. 101).

Esta interdependência, esta imbricação, como afirma Nusdeo (2008, p. 29), comprova a importância da ciência jurídica para o crescimento econômico, principalmente na atual “economia baseada no conhecimento” que modificou o conceito de ciência econômica e da teoria do crescimento ampliando a dependência da “segurança jurídica”.

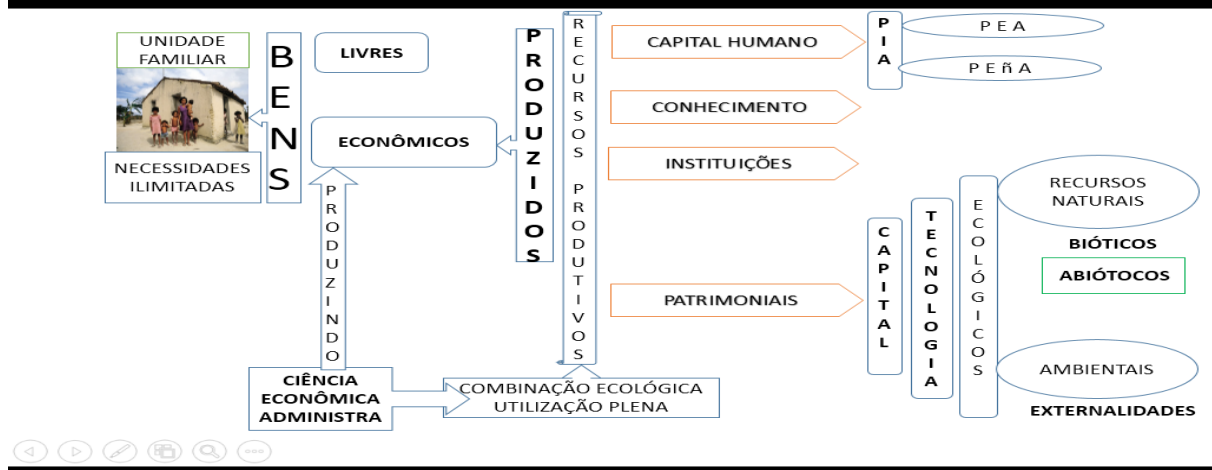
A expressão “economia baseada no conhecimento” foi cunhada para descrever as tendências, verificadas nas economias mais avançadas, e a uma maior dependência de conhecimento informações e altos níveis de competência e a uma crescente necessidade de pronto acesso a tudo isto (OCDE, 2005, p.31).

Nos capítulos seguintes iremos perceber a profundidade desta interdependência no mundo hodierno, onde a globalização mercadológica, ou seja, o tamanho do mercado é condição fundamental para o “lucro real” que é a remuneração do investimento intensivo em inovação.

A nova teoria econômica do crescimento econômico demonstra que o investimento é originário da poupança e esta é gerada em quantidade e rapidez pelo lucro real, que tem um ciclo de vida curto. Um novo lucro real só ocorrerá com uma nova inovação, acontecendo assim, o

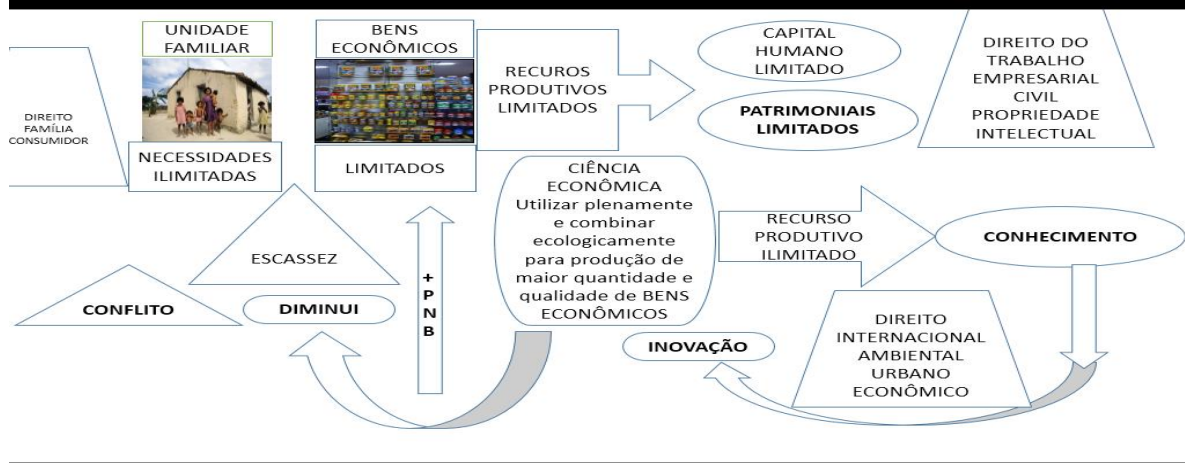
ciclo virtuoso da produção e distribuição em quantidade cada vez maior, atendendo uma maior quantidade de pessoas de nosso planeta e ampliando o “bem estar social mundial”.

Figura 2 - Representação Gráfica do novo modelo de Conceito de Ciência Econômica



Fonte: Almeida, 2012, p. 67

Figura 2.1 - Representação Gráfica do novo modelo de Conceito de Ciência Econômicas



Fonte: Almeida, 2012, p. 67.

Estas representações gráficas do modelo do novo conceito da Ciência Econômica são auto-explicativas e demonstram o novo Conceito da Ciência Econômica, que formula e aplica princípios, teorias, leis utilizando-se de modelos para melhor administrar os recursos produtivos limitados (exceção o conhecimento), por meio de uma perfeita combinação dos fatores com resiliência, obtendo assim uma maior quantidade e qualidade de bens econômicos, distribuição de

forma equitativa, diminuição da escassez e do conflito, e melhoria do bem-estar social (ALMEIDA, p. 66).

Uma maior harmonia entre os fatores com mitigação dos conflitos impõe uma normatização aplicada pelas Ciências Jurídicas, quanto melhor e hodiernas forem as leis, maior será o crescimento econômico. Por exemplo, com leis trabalhistas justas, menores serão os conflitos deste fator de produção e maiores serão a eficiência e a produtividade, ou seja, maior quantidade e qualidade de bens econômicos serão produzidas. A interdependência destas duas ciências também é fundamental na distribuição equitativa destes bens.

3. A NOVA TEORIA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO

A Ciência Econômica explica os fenômenos econômicos através de leis e teorias. A teoria do Crescimento Econômico indica quais são os fatores que levam uma nação a ter um crescimento econômico maior que outras. Evidencia por que umas nações são desenvolvidas e outras subdesenvolvidas. Demonstra quais os fatores de produção e distribuição que fizeram um país passar do estágio de subdesenvolvimento para o de um país desenvolvido. Informações do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional – FMI confirmam um fenômeno predominante no final do século XX até estas primeiras décadas do século XXI: as nações pobres ficam a cada ano mais pobres em relação as nações ricas, ou os países ricos ficam mais ricos em relação aos pobres. Assim, a distância entres eles fica cada vez maior.

O crescimento econômico é a expansão sustentada das possibilidades de produção medidas com o aumento do PIB real ao longo de um determinado período. Um rápido crescimento econômico mantido ao longo de vários anos pode transformar uma nação pobre em rica. Foi o que aconteceu com Hong Kong, Coréia do Sul, Taiwan e outras economias asiáticas. Um lento crescimento econômico ou ausência de crescimento pode condenar uma nação a uma pobreza devastadora. Este foi o destino de Serra Leoa, Somália e grande parte do resto da África (PARKIN, 2009).

Em 2013, de acordo com dados do FMI, mais seis nações Africanas ampliariam o exemplo de Parkin (2009, p. 552), que são: Níger; Libéria; Burundi; Malavi; Congo, Dem. Rep.; República Centro-Africano.

É importante destacar que o valor do PIB de uma nação indica o poder econômico de uma em relação a outra. Já o padrão de vida de cada povo depende do PIB real per capita (por pessoa), que é o PIB real dividido pela população da nação. O aumento do PIB real tem que ser em proporção maior que o aumento da população para que ocorra um aumento do padrão de vida de um povo.

Em 2013, o Fundo Monetário Internacional - FMI informou o PIB per capita de 187 países. Para um melhor entendimento estes países foram divididos em sete grupos, na ordem decrescente e por tamanho do PIB real per capita, iniciando o primeiro grupo com o símbolo (a) nações acima de US\$ 50,000 por pessoa; (b) de US\$ 49,999 até US\$ 35,000; (c) de US\$ 34,999 até US\$ 25,000; (d) de US\$ 24,999 até US\$ 10,000; (e) de US\$ 9,999 até US\$ 5,000; (f) de 4,999 até US\$ 2,000 e o último grupo de nações (g) abaixo de US\$ 1,999 por pessoa. A média mundial, ou seja, o PIB Mundial real, dividido pela população de nosso planeta foi de US\$ 14,307 dólares por pessoa. Veja quadro 1 abaixo (ALMEIDA E GIRÃO, 2015).

Nesta classificação, entre os doze primeiros classificados, existem na realidade onze nações, pois Hong Kong, mesmo citado, pertence à China atualmente. Vejamos o Quadro do PIB real per capita por Grupo de 187 Nações e Hong Kong em 2013:

Figura 3 - Quadro do PIB real per capita por Grupo de 187 Nações e Hong Kong em 2013

Rank	País	PIP	Rank	País	PIP
1	Qatar	124,927	93	Jordan	12,487
2	Luxembourg	109,192	94	Albania	12,472
3	Singapore	90,531	95	Venezuela	12,388
4	Brunei	76,743	96	Indonesia	12,378
5	Ireland	72,632	97	Dominica	12,035
6	Norway	70,59	98	Nauru	11,995
7	Kuwait	69,669	99	Tunisia	11,987
8	United Arab Emirates	68,245	100	Saint Vincent and the Grenadines	11,623
9	Switzerland	61,36	101	Namibia	11,528
10	San Marino	60,359	102	Bosnia and Herzegovina	11,404
11	United States	59,495	103	Ecuador	11,234
12	Saudi Arabia	55,263	104	Georgia	10,644
13	Netherlands	53,582	105	Eswatini	9,882
14	Iceland	52,15	106	Fiji	9,857
15	Bahrain	51,846	107	Libya	9,792
16	Sweden	51,264	108	Paraguay	9,785
17	Germany	50,206	109	Jamaica	9,212

18	Australia	49,882	110	Armenia	9,098
19	Denmark	49,613	111	El Salvador	8,934
20	Austria	49,247	112	Bhutan	8,72
21	Canada	48,141	113	Ukraine	8,656
22	Belgium	46,301	114	Morocco	8,612
23	Oman	45,464	115	Belize	8,341
24	Finland	44,05	116	Guyana	8,266
25	United Kingdom	43,62	117	Philippines	8,229
26	France	43,55	118	Guatemala	8,173
27	Japan	42,659	119	Bolivia	7,543
28	Malta	42,532	120	Laos	7,367
29	Korea, South	39,387	121	India	7,174
30	New Zealand	38,502	122	Uzbekistan	6,99
31	Spain	38,171	123	Cape Verde	6,942
32	Italy	37,97	124	Vietnam	6,876
33	Cyprus	36,557	125	Angola	6,813
34	Israel	36,25	126	Congo, Republic of the	6,707
35	Czech Republic	35,223	127	Myanmar	6,285
36	Equatorial Guinea	34,865	128	Nigeria	5,927
37	Slovenia	34,063	129	Nicaragua	5,823
38	Slovakia	32,895	130	Samoa	5,737
39	Lithuania	31,935	131	Moldova	5,657
40	Estonia	31,473	132	Tonga	5,605
41	Trinidad and Tobago	31,154	133	Honduras	5,499
42	Portugal	30,258	134	Pakistan	5,354
43	Poland	29,251	135	Timor-Leste	5,008
44	Hungary	28,91	136	Ghana	4,605
45	Malaysia	28,871	137	Sudan	4,58
46	Seychelles	28,712	138	Bangladesh	4,561
47	Russia	27,89	139	Mauritania	4,474
48	Greece	27,776	140	Cambodia	4,01
49	Latvia	27,291	141	Zambia	3,997
50	Saint Kitts and Nevis	26,849	142	Lesotho	3,869
51	Antigua and Barbuda	26,198	143	Côte d'Ivoire	3,857
52	Turkey	26,453	144	Tuvalu	3,804
53	Kazakhstan	26,071	145	Papua New Guinea	3,803
54	Bahamas, The	25,08	146	Kyrgyzstan	3,652
55	Chile	24,588	147	Djibouti	3,567
56	Romania	24,508	148	Kenya	3,496
57	Panama	24,262	149	Marshall Islands	3,436
58	Croatia	24,095	150	Micronesia, Federated States of	3,392

59	Uruguay	22,445	151	Cameroon	3,359
60	Mauritius	21,628	152	Tanzania	3,283
61	Bulgaria	21,578	153	São Tomé and Príncipe	3,208
62	Argentina	20,677	154	Tajikistan	3,131
63	Iran	20,03	155	Vanuatu	2,78
64	Mexico	19,48	156	Nepal	2,69
65	Lebanon	19,486	157	Senegal	2,678
66	Gabon	19,266	158	Chad	2,433
67	Maldives	19,178	159	Uganda	2,352
68	Turkmenistan	18,68	160	Yemen	2,3
69	Belarus	18,616	161	Zimbabwe	2,277
70	Botswana	18,146	162	Benin	2,219
71	Thailand	17,786	163	Mali	2,169
72	Barbados	17,508	164	Solomon Islands	2,145
73	Montenegro	17,439	165	Ethiopia	2,113
74	Azerbaijan	17,433	166	Rwanda	2,081
75	Costa Rica	17,149	167	Guinea	2,039
76	Iraq	17,004	168	Kiribati	1,958
77	Dominican Republic	16,965	169	Afghanistan	1,889
78	China	16,624	170	Burkina Faso	1,884
79	Palau	16,472	171	Haiti	1,81
80	Brazil	15,5	172	Guinea-Bissau	1,806
81	North Macedonia	15,203	173	Sierra Leone	1,791
82	Serbia	15,164	174	Gambia, The	1,686
83	Algeria	15,15	175	South Sudan	1,503
84	Grenada	14,779	176	Togo	1,612
85	Colombia	14,455	177	Comoros	1,56
86	Suriname	13,876	178	Madagascar	1,554
87	Saint Lucia	13,579	179	Eritrea	1,434
88	South Africa	13,403	180	Mozambique	1,266
89	Peru	13,342	181	Malawi	1,172
90	Sri Lanka	13,001	182	Niger	1,153
91	Egypt	12,994	183	Liberia	867
92	Mongolia	12,551	184	Burundi	808
			185	Congo, Democratic Republic of the	785
			186	Central African Republic	681

Fonte: FMI (2013). Distribuição por grupo de Nações ALMEIDA e GIRÃO, 2015.

Ao compararmos as informações de 2012 do Banco Mundial com as de 2013 do FMI, podemos verificar mudanças pontuais que não iremos nos aprofundar neste artigo.

Ao demonstrar estas informações queremos enfatizar a importância do aumento do Produto Interno Bruto PIB de cada nação, pois só desta maneira que existe uma melhora na qualidade de vida de cada povo, daí destacar este PIB por pessoa, pois de nada adianta o país ter um PIB maior que o outro, se ao dividi-lo pela sua população, o PIB per capita indica uma inferioridade muito grande da nação com PIB menor. Neste caso, tamanho do PIB não é vantagem para sua população (ALMEIDA e GIRÃO, 2015).

Para ficarmos na América do Sul, verificamos que nações como Chile US\$ 22,534 per capita, Argentina US\$ 22,363, Uruguai US\$ 19,679, Peru US\$ 18,874, Venezuela US\$ 18,453, têm um PIB por pessoa maior que a do Brasil em 2013, mesmo que o tamanho dos PIB's destes países sejam igual ou menor que alguns Estados brasileiros.

O PIB per capita de US\$ 11,868 da China a classifica em 89 lugar dos 187 países, mesmo sendo o segundo maior PIB do planeta.

Os países que compõem o G7, de acordo com o PIB per capita dos países considerados estão classificados na seguinte ordem decrescente: 10 lugar EUA com US\$ 53, 001; 17 lugar Alemanha US\$ 43,475; 20 lugar Canadá US\$ 43,253; 26 lugar França US\$ 39,813; 27 lugar Japão US\$ 36,654; 28 lugar Reino Unido US\$ 36,208; 29 lugar Itália US\$ 44,103.

O país que mais se aproxima da média do PIB per capita Mundial que é de US\$ 14,307 é a Costa Rica com um PIB por pessoa de US\$ 14,344 em 79 lugar dos 187 países considerados.

Vale observar a colocação 42 lugar de Portugal com PIB per capita de US\$ 25,643 e da Grécia em 44 lugar com um PIB per capita de US\$ 25,126.

Aumentar o PIB per capita, significa aumentá-lo mais que proporcional o aumento da população, é a nova teoria do crescimento econômico que irá explicar por que isto acontece.

A nova teoria do crescimento sustenta que o PIB real per capita cresce devido às escolhas que as pessoas fazem em busca do lucro e que o crescimento pode persistir indefinidamente. Paul Romer, da Universidade de Stanford, desenvolveu essa teoria durante a década de 1980, mas as ideias básicas dela remontaram ao trabalho de Joseph Schumpeter durante as décadas de 1930 e 1940 (PARKIN, 2009 p.566).

Os grifos são dos autores, e demonstram uma nova forma de olhar para a produção dos bens econômicos, pois na teoria dos neoliberais, o crescimento não pode persistir indefinidamente, para eles existiam períodos que ocorriam uma interrupção do crescimento, sem saber explicar a razão deste fato.

Fatores de produção como “conhecimento” e “Instituições” não eram considerados, pois eles acreditavam que os homens tomavam ações racionais, pensavam igual com ética e honestidade, não eram oportunistas e por sorte descobriam novas técnicas e produtos que geravam crescimento, mas acreditavam que este fato ocorria por acaso.

Mas no mundo real, os homens pensavam diferentes, tomavam muitas decisões emocionais e muitos não eram nem éticos, nem honestos e em grande maioria oportunistas, daí a importância de Instituições maduras para evitar ou diminuir os conflitos, que prejudicam a produção de bens, diminuindo o crescimento econômico. Esta nova corrente do pensamento econômico, os neo-institucionalistas (Coase, North Williamson e outros), foram fundamentais para respaldar a nova teoria do crescimento econômico (Paul Romer e outros neoschumpeterianos), que utilizam dois fatos da “economia de mercado”: a) as descobertas resultam de escolhas. b) as descobertas levam ao lucro, e a concorrência destrói o lucro (PEREIRA, *et al.*, 2012).

Para entender a importância do lucro para o crescimento econômico real per capita, temos que afastarmos de antigas doutrinas econômicas de origem grega platônica (socialismo) ou aristotélica (intervencionismo), que viam o lucro (riqueza) como um mal em si mesmo.

A atitude filosófica conduz, enfim, ao desprezo da riqueza. Eis como o exprime Platão “O ouro e a virtude são como dois pesos colocados nos pratos de uma balança, de tal modo que um não pode subir sem que desça o outro”.

A felicidade reside na virtude; a riqueza é um obstáculo à felicidade; logo, deve-se desistir de obtê-la (HUGON, 1995, p.32).

Assim, só ocorre o crescimento econômico real per capita quando as pessoas têm liberdade de escolhas e que suas descobertas são protegidas pela propriedade intelectual e material, através da “segurança jurídica” imposta pelo Estado de Direito, através das Instituições maduras que protegem o Indivíduo de oportunistas, inclusive o Estado.

Voltando para a nova teoria do crescimento econômico, lembramos que esta teoria se fundamenta em dois fatos sobre a economia de mercado, primeiro as “descobertas e escolhas”, não ocorrem por acaso, como acreditavam os neoliberais, mas pelas escolhas que as pessoas físicas ou jurídicas fazem. A quantidade e intensidade dessa busca irá determinar a velocidade das novas descobertas. Nesta escolha quantitativa e qualitativa dos fatores será determinada a intensidade das mudanças tecnológicas.

O lucro é o estímulo da mudança tecnológica. “As descobertas levam ao lucro e a concorrência destrói o lucro”.

Schumpeter usou a expressão “destruição criativa” pela primeira vez em 1942, para se referir à maneira como os produtos e métodos capitalistas inovadores estão constantemente tomando o lugar dos antigos (COSTA, 2012).

Como as forças da concorrência diminuem o lucro, a maneira de sobreviver é manter o lucro real e para obtê-lo são necessárias permanentes buscas de novos métodos de produção de custos menores e melhores bens econômicos, em que os consumidores estarão dispostos a pagarem mais alto pela novidade. Ampliar o mercado de compradores é uma maneira de aumentar as vendas, diminuir os custos, diminuir os preços e aumentar os lucros.

Deve-se destacar que uma maneira de aumentar o lucro é vendendo bens econômicos para mais pessoas, este fato indica que o lucro contribui para que elas fiquem com suas necessidades atendidas, não importando onde morem, nem para o “lucro” nem para as “pessoas” que mesmo sendo de nacionalidades diferentes, têm necessidades iguais. Assim, a Globalização de mercado é uma maneira de aumentar o lucro real e atender as necessidades de uma maior quantidade de pessoas.

Mas como já tinha alertado Schumpeter (1997), os inovadores podem manter o lucro por vários anos, com registro de patentes ou direito autoral, no entanto, mais cedo ou mais tarde, uma nova descoberta cria um bem econômico semelhante e os lucros reais desaparecem.

Para a sua sobrevivência, uma empresa precisa de novos lucros reais e só vai obtê-los com novas invenções, que levam a mais bens econômicos que irão atender mais necessidades humanas de maneira quantitativa e qualitativa.

Por maior que as necessidades humanas sejam atendidas, sempre haverá a escassez, porque sempre desejamos um padrão de vida mais alto. A escassez é o estímulo permanente para a sociedade buscar cada vez mais uma melhor e maior qualidade de vida.

Na busca de um padrão de vida mais alto, as sociedades humanas desenvolvem sistemas de incentivos – direitos de propriedade e trocas voluntárias nos mercados – que permitem às pessoas lucrar com a inovação.

A inovação leva ao desenvolvimento de novas técnicas de produção e novos e melhores produtos (PARKIN, 2009, p. 567).

A nova teoria do crescimento econômico continua explicando que, na busca de produzir

novos bens econômicos (produtos e serviços), novas unidades de produção (empresas) serão implantadas, e muitas antigas encerrarão suas atividades, novas profissionalizações serão criadas com melhor remuneração pela eficiência e eficácia que geram, enquanto outras profissões deixarão de existir.

Novos e melhores empregos e produtos levam a mais bens e serviços de consumo e, combinados com mais lazer, levam a um padrão de vida superior. Entretanto nossas necessidades insaciáveis continuam presentes, de modo que o processo prossegue em círculos de necessidades, incentivos, inovações e novos e melhores produtos e um padrão de vida cada vez mais alto (PARKIN, 2009, p. 568).

Esta nova teoria destaca que os muitos tipos de conhecimento são um fator que nenhuma pessoa pode ser excluída, ainda mais que a utilização do conhecimento não impede a utilização por outras ao mesmo tempo, ou seja, desafia a lei da física, a da impermeabilidade, onde dois corpos não podem ocupar o mesmo lugar. Estas propriedades são denominadas pelos economistas de bens de capital público como, por exemplo, a justiça, tipos conhecimento.

Segundo OCDE (2005, p. 32-33) “é o transbordamento dos benefícios da inovação (externalidades positivas), o fato de que o retorno social da inovação é geralmente mais alto do que o retorno privado (clientes e concorrentes se beneficiam das inovações de uma empresa)”.

Outra importante indicação feita por esta teoria, e que a faz diferenciar-se de todas as outras desenvolvidas até então, é a observação que o fator conhecimento não está sujeito a rendimentos decrescentes. Os rendimentos decrescentes ocorrem na produção dos bens econômicos, quando um fator de produção é fixo (tamanho da fazenda de café) e outro fator de produção variável (adubo), a cada porção de adubo colocado na terra maior a produção de café até a uma determinada quantidade, depois a quantidade de adubo passa a ser prejudicial e a produção irá diminuir, este fato que os economistas chamam de rendimentos decrescentes. No caso do fator conhecimento, quanto “maior” faz com que os outros fatores de produção sejam mais produtivos de forma crescente e permanente. Não existe a interrupção do crescimento econômico quando se utiliza o fator de produção “conhecimento” geradora da “inovação”.

Segundo Schumpeter (1997), as pesquisas que levam as descobertas e o conhecimento, quando transformados em novas atividades produtivas lucrativas são chamados de inovação. Como os geradores da inovação são públicos e ilimitados, a inovação também o é.

De acordo com Bresciani (2004, p.7), pode-se pensar em inovação do fator trabalho

inovação do fator empresarial, inovação dos recursos naturais, inovação da tecnologia, inovação do capital, ainda inovação do processo de produção e serviços”.

Deve-se salientar que após Schumpeter (1997) das décadas de 1930 e 1940, os economistas da década de 1980 em diante, conhecidos por neo-schumpeteriano ajustaram alguma de suas hipóteses como adaptaram esta teoria aos países subdesenvolvidos. Para os atuais economistas as novas pesquisas indicam que a inovação não é aleatória; ela surge de uma série de ações de busca, imitação e experimentação. Ela está no centro da sobrevivência e do crescimento das unidades de através da geração do lucro real, denominado por alguns economistas de lucro puro, que significa um lucro superior ao lucro de manutenção, com objetivo de seu excedente ser aplicado em pesquisa para gerar novos conhecimentos, novas inovações, novos lucros puros. Importante também a indicação feita pelos neo-schumpeteriano que o estímulo para inovação é originado tanto da demanda como da oferta.

Sondando o mercado, o empresário verifica o que o público quer consumir e gera novos produtos, aperfeiçoa os existentes e adota processos mais eficientes. A partir de condições internas de oferta, as tecnologias criam novas necessidades, induzindo a demanda de novos produtos, ou de produtos existentes ligeiramente modificados, ou de melhor qualidade (DORSI, 1988).

A boa notícia da nova teoria do crescimento econômico é que ela contradiz a teoria malthusiana que afirma o fim da qualidade de vida que temos hoje, ou seja, o fim da atual prosperidade que hoje vivenciamos. A nova teoria afirma que a prosperidade é ilimitada, não tem fim. Outra diferença entre as duas teoria é em relação ao aumento populacional, para os malthusianos este aumento é parte do problema do crescimento econômico por pessoa, já para os teóricos da nova economia não é problema, mas solução.

Uma população maior leva a mais necessidades, mas também a mais descobertas científicas e avanços tecnológicos. Assim, em vez de ser a fonte da redução do PIB real per capita, o crescimento populacional leva a um crescimento rápido da produtividade e um PIB real per capita crescente. Os recursos são limitados, mas a imaginação e a capacidade humana de aumentar a produtividade são ilimitadas (PARKIN, p. 586).

Considerando todos os estímulos para o crescimento econômico, ele só cresce com a poupança, responsável pelo investimento (aumento) dos fatores de produção ou recursos produtivos que foram descritos no início deste artigo como: capital humano, recursos

patrimoniais, estoque de conhecimento e instituições.

Com a mesma importância dada pelos Institucionalistas, Schumpeter considera como um novo fator de produção as instituições eficientes. Enquanto os primeiros destacam as instituições responsáveis pela segurança jurídica, o segundo as instituições financeiras, fornecedoras de crédito e o meio social cultural progressista que estimulam a inovação.

Na visão de Souza (2009, p.132), o processo de produção Schumpeteriano envolve a combinação de forças produtivas formadas pelos fatores de produção capital (K), pelo trabalho (L), pelos recursos naturais (N), pelas inovações (S) e pelas instituições maduras (E). A função de produção especifica-se como: $Y = f(K, N, L, S, E)$.

As Fontes do Crescimento Econômico dependem do potencial dos recursos produtivos que podem ser indicados pela função agregada da produção que é representada pela fórmula $Y = f(K, N, L, S, E)$.

O crescimento econômico da produção de bens e serviços, que representa o mesmo valor do crescimento da renda agregada nacional decorre das variações na quantidade e qualidade dos fatores (recursos) de produção como o **K = Capital** através do aumento no estoque de capital ou na capacidade produtiva; melhoria tecnológica, que aumenta a eficiência na utilização do estoque de capital; eficiência organizacional, ou seja, eficiência na alocação e combinação dos capitais.

Em relação ao **N = Recursos Naturais** denominados atualmente **ambientais** através do aumento dos recursos naturais renováveis e da ecoeficientes na extração dos não renováveis.

O **L = Trabalho** denominado de **Capital Humano** através da melhoria da produtividade através da educação, especialização e treinamento e do Pleno emprego.

Quanto ao **S = Estoque de Conhecimento** através do aumento quantitativo e qualitativo das Instituições de Educação Superior – IES's e o aumento dos Institutos de Pesquisa;

E por fim, o **E = Instituições** através do aumento das Instituições fundamentadas pela busca da inovação; aumento quantitativo e qualitativo das Instituições Jurídicas, e o aumento quantitativo e qualitativo nas Instituições socioculturais progressistas.

A complexa combinação e utilização plena dos fatores acima descritos é que irão ser responsáveis por toda produção nacional, ou seja, pelo Produto Interno Bruto – PIB que representa tudo que foi produzido dentro da Nação, ou por empresas nacionais ou estrangeiras localizadas no território Nacional. O valor monetário (geralmente dólar) que representa este PIB é o mesmo valor da Renda Bruta. Tudo que é produzidos pelas Unidades de Produção irão gerar

bens econômicos que seus valores monetários serão igual aos valores monetários da rendas recebidas pelas Unidades Familiares. O aumento do PIB representa o aumento quantitativo e qualitativo destes fatores de produção.

Esta complexidade que leva ao aumento da produção cria uma variedade de conflitos que devem ser administradas para serem minoradas, facilitando o aumento sustentável do PIB, daí pode-se imaginar a importância de Instituições Jurídicas na gestão da segurança jurídica para todos os agentes econômicos envolvidos no aumento da produção e distribuição dos bens econômicos.

Figura 4 - Modelo da Nova Teoria do Crescimento Econômico



Fonte: Elaborado ALMEIDA e GIRÃO, 2015.

4. A INSEGURANÇA JURÍDICA DO BRASIL

Muitos estudos têm demonstrado o quanto a Insegurança Jurídica tem em muito prejudicado o crescimento econômico brasileiro. O prêmio Nobel de Economia em 1993, Douglass North, já indicava o Brasil como um país prejudicado no seu crescimento econômico causado pela insegurança jurídica.

A mais simples forma desta confirmação é como vimos no título anterior que o

crescimento econômico depende do aumento qualitativo e quantitativo dos fatores de produção, e dentre eles o estoque de conhecimento, recurso decisivo para ou aumento do PIB per capita, pois ele é a matéria prima para a inovação, única condição do crescimento do PIB per capita real.

A inovação de acordo com a teoria neo-schumpeteriana, é o conhecimento que gera lucro, e para que ocorra, são necessários conhecimento, empresários empreendedores e banqueiros que não temem o risco. Os banqueiros podem ser substituídos pelo lucro puro ou real.

Neste novo ciclo econômico, o ciclo do conhecimento é a inovação que explica a distância das Nações ricas e pobres, ou seja, as desenvolvidas das subdesenvolvidas per capita.

Os países ricos com estoque inicial de conhecimento maior crescerão mais do que os países pobres, porque cada unidade capital investido aumenta tanto o estoque de capital físico, como o nível de tecnologia da economia e a produtividade marginal do capital. Além disso, as diferenças de tecnologia tendem a gerar importantes economias externas nas regiões dos países ricos, gerando efeitos desfavoráveis nos países e regiões pobres (ROMER, 1994, p.7 e 9).

Para o aumento de qualquer fator de produção, é necessário investimento que só é possível quando existe poupança, não existe nenhuma maneira conhecida até hoje, de investir sem que ocorra a poupança. Como é fundamental o investimento para que ocorra o Crescimento Econômico, importante saber como obtê-lo. É através da poupança que ocorre com um sacrifício de uma necessidade no presente para a produção de mais bens econômicos no futuro, desde que este sacrifício seja investido em fatores de produção, que com seu aumento fará crescer a produção de bens econômicos de consumo no futuro.

Mas o tamanho do sacrifício no presente muda de Nação para Nação, em função de muitas variáveis, entre elas as culturais, as intelectuais, da quantidade de fatores de produção já acumulados na sua história, o estoque de conhecimentos e o amadurecimento das Instituições. Outras variáveis como saúde, educação, segurança são também importantes para gerar poupança. A relação do que é produzido e a quantidade de necessidades a serem atendidas também são fatores importantes para a poupança, pois se a produção é pequena em relação às necessidades de um povo, mais difícil fica o ato de poupar.

Para produzir novos fatores, qualificá-los e inová-los, é preciso consumir menores quantidades no presente a fim de consumir melhores no futuro; e a *poupança* é a única condição para o crescimento. Pela importância do conceito científico, vale tomar como exemplo toda a produção de um país (PIB), como sendo um saco de arroz; neste caso, a única forma de

crescimento é transformar parte do saco de arroz em sementes (fator de produção) para o plantio (o não consumido foi poupado). O restante pode-se consumir ou exportar (bens de consumo). Quanto maior a poupança (sementes para o plantio) maior o investimento (plantio de sementes) e maior será o crescimento econômico (ALMEIDA, 2009, p. 14).

A importância da segurança jurídica para o ato de poupar e investir fica tácita no exemplo acima, pois as pessoas só farão sacrifício no presente na certeza do benefício no futuro. Sem esta certeza a poupança tende a não existir e quando existe irá procurar investir onde ocorre a garantia jurídica dos valores definidos pelo mercado, como a garantia da propriedade privada, da liberdade de escolha, da não intervenção do Estado, enfim, de um ambiente onde os contratos sejam respeitados no presente e futuro.

O Estado de Direito é a condição para que ocorra investimento, principalmente o investimento intensivo e de alto risco como a inovação.

No Estado de Direito, porém, a segurança jurídica não decorre apenas da estabilidade, certeza, previsibilidade e calculabilidade do ordenamento jurídico positivo, mas também do respeito a esses preceitos gerais na sua interpretação e aplicação pelo Judiciário. Mais especificamente, a segurança jurídica requer que esses preceitos sejam respeitados em quatro dimensões da atuação de Justiça (PINHEIRO, 2005, p.3).

Mas a poupança inteligente, a poupança geradora do investimento em inovação, representa altos valores e dispostos a altos riscos, para tal as necessidades das garantias jurídicas, como também de legislações hodiernas que facilitem as exportações, pois para ocorrer o lucro real, são necessários muitos consumidores, e estes se encontram além das fronteiras geopolíticas da localização das unidades produtoras.

Armando Pinheiro evidencia que a insegurança jurídica dificulta as relações econômicas, porque as bases onde se calcam ficam instáveis; os seus efeitos, mais difíceis de prever, e os custos e benefícios, mais complicados de calcular. E continua dizendo que existem três reações possíveis a essas incertezas, todas elas implicando sacrifício da eficiência econômica, seja na não realizar as transações que têm alto nível de risco, abrindo-se mão dos ganhos que elas poderiam gerar; ou realizá-las de outra forma, reduzindo apenas parcialmente o ganho obtido, ou ainda, compensar a baixa segurança com o uso mais intenso das instituições jurídicas disponíveis, consumindo mais recursos no atividades-meio.

O empreendedor investidor considera a segurança jurídica de um país com o enfoque da definição e de proteção dos direitos de propriedade e os custos de transação.

Como afirma Pinheiro (2005), o papel do Estado é assinalar e proteger os direitos de propriedade que é habilidade de se dispor de maneira absoluta, no todo ou em parte, dos bens que possui, ou dos serviços e benefícios que elas podem produzir, desde que sem conflitar com o que é proibido pela legislação.

Os custos de transação estudada por Coase, ganhador do prêmio Nobel de Economia de 1991, observa que estes custos estão para a Economia como o atrito está para a Física: quanto maiores forem mais esforço precisará ser realizado para se obter o mesmo resultado.

De forma a realizar uma transação no mercado é necessário descobrir com quem se quer transacionar, informar às pessoas que se quer negociar e em que termos, conduzir negociações que levem a um acordo, redigir um contrato, monitorar o seu cumprimento de forma que os seus termos estão sendo respeitados, e assim por diante (COASE, 1988).

Pinheiro (2005), diz que além da presença de direitos de propriedade bem-definidos, a melhor maneira de o direito estimular a eficiência econômica é reduzindo os custos de transação. E continua afirmando que, essa é, claramente, uma das funções da segurança jurídica, na medida em que ela reduz os custos incorridos em “redigir um contrato e monitorar o seu cumprimento de forma a garantir que os seus termos estão sendo respeitados”. Considerem-se, separadamente, essas duas etapas: *ex-ante*, a redação do contrato, e, *ex-post*, se e quando sua execução for colocada em risco.

Como dito, vários são os motivos de um contrato não completo, como no caso de alguns dos riscos da transação não são explicitados no contrato, é neste momento que é importante a segurança jurídica, através de uma jurisprudência estável e previsível que, de um lado ajude as partes a remediar o contrato e, do outro, facilite a obtenção de uma solução para o conflito *sem necessidade* de recurso ao Judiciário. E Pinheiro (2005, p. 7), cita Gorga (2005) sobre a doutrina do *stare decisis*:

“[A] natureza de bem público do precedente fará com que terceiros se beneficiem do precedente sem terem para isso gasto recursos em processos judiciais”. Assim, nos próximos litígios, a existência de precedente eficiente induzirá a que as partes não entrem em conflito judicial, já que o precedente, com diz Barzel, tem a função de delinear direitos (de propriedade). As partes, sabendo do precedente, poderão resolver seus conflitos fora da corte (*settlement*), adotando as definições manifestadas no precedente.

Um país, como o Brasil, que não tem uma jurisprudência coerente, constante e previsível, a efetividade econômica (eficiência mais eficácia), será comprometido em função da

maioria dos recursos produtivos serem escassos. Os custos de um litígio consomem muitos recursos que são desviados da produção para ser direcionados para advogados, para o tempo e atenção das partes, para o aparelhamento de um Judiciário, pois são serviços altamente especializados, que utilizam de recursos desviados da produção de bens e serviços.

A falta de previsibilidade normativa estimula o uso indevido dos tribunais. Na ausência de uma jurisprudência bem estabelecida, os magistrados podem se ver às voltas com enorme carga de trabalho, pois cada caso terá que ser julgado individualmente, havendo incentivos fortes, para que todos os conflitos sejam levados à apreciação da Justiça, em vez de serem resolvidos entre as partes. Portanto, a jurisprudência, devidamente pacificada, dá agilidade aos tribunais, reduzindo a carga de trabalho resultante das demandas repetitivas e liberando os magistrados para se dedicarem a casos singulares (PINHEIRO, 2005, p. 8).

O Brasil, nesta primeira quinzena do século XXI, comprova esta afirmação de Pinheiro (2005), o que resulta em um Judiciário moroso, ineficiente e ineficaz, o que consolida a insegurança jurídica de nosso país. A consequência é um país com os juros, os preços dos bens e serviços econômicos elevados, para pagar os custos da insegurança jurídica.

O resultado é uma distorção do sistema de preços e juros, brasileiros, que diminui a eficiência da utilização dos recursos produtivos e compromete todo o desempenho da economia nacional, dificultando em muito a possibilidade de vencer a concorrência internacional de países com estabilidade e segurança jurídica.

Outro fator que contribui para a insegurança jurídica no Brasil é sua morosidade. De acordo com Castelar, quando participava do ciclo de debates “Justiça e Economia” promovida em 2007 pelo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial – ETCO, afirmou que a maioria dos julgamentos no Brasil é desnecessária, pois se refere à mesma causa. Continua dizendo que a metade (58%) dos mais de 100 mil processos que havia em 2007 em trâmite no Supremo Tribunal Federal (STF) tratavam de apenas 45 temas. Um levantamento do Superior Tribunal de Justiça (STJ), na mesma época indicava que 62% dos processos têm a Caixa Econômica Federal, o INSS e a União como parte e termina afirmando que uma mesma causa é julgada dezenas e milhares de vezes no Brasil. Para Castelar, a maior parte desses casos deveria passar a ser resolvida na primeira instância, especialmente aqueles que já tiveram decisões semelhantes, uma vez que se trata de jurisprudência pacificada (ETCO, 2008).

Pesa também na insegurança jurídica brasileira, a maneira em que os juízes tomam suas

decisões. Como entendem o poder Judiciário na solução dos conflitos. Quem deve ser protegido e quem deve ser penalizado, independente da definição legal.

O maior peso desse custo Brasil está na predominância das decisões judiciais consequencialistas sobre os formalistas. As primeiras consideram as consequências sociais, políticas e econômicas de suas decisões, na sua pessoal visão ideológica, religiosa e política. Já os formalistas dão valor à coerência formal de suas decisões em relação ao texto da lei. Não se consideram responsáveis pelas consequências práticas da sentença, pois entendem que o responsável para fazer leis e suas consequências é o Poder Legislativo (ALMEIDA, 2012, p. 311).

No encontro ETCO citado, Castelar apresentou uma pesquisa que realizou em 2003, em parceria do cientista político Bolívar Lamounier e a Professora Maria Tereza Sadek, a qual demonstra que 80% dos magistrados disseram que o juiz tem papel social, mesmo ao custo de violar contratos. Do ponto de vista da segurança jurídica, afirma Castelar, “é problemático que as instituições em tese encarregadas de defender a segurança jurídica sejam aquelas que menos acreditam que esse é seu papel principal” (ETCO, 2008).

No primeiro semestre de 2015, o Brasil viveu uma série de quebras de contratos originários do poder executivo. Este poder que tem o dever constitucional de executar leis, passou a exercer um poder alternativo dos decretos, gerando insegurança jurídica. Algumas destas atitudes causaram prejuízos para a sociedade brasileira de tal profundidade que pode ser classificado como quebra de “contrato social”, como foi o caso do Fundo de Financiamento Estudantil – FIES. Neste mesmo período com a justificativa de um ajuste do “equilíbrio fiscal”, na verdade parece desajustado à ordem jurídica vigente no país, e como consequência “insegurança jurídica”.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando que o Crescimento Econômico *per capita* de um país só ocorre, contemporaneamente, com o aumento dos fatores de produção, notadamente, com o aumento do estoque de conhecimento;

Considerando que a nova teoria do crescimento econômico *per capita*, elege a inovação como o fator de gerador de produção de bens e serviços em uma velocidade que compensa os

rendimentos decrescentes dos outros fatores (PARKIN, 2009);

Considerando que a nova teoria, diferente da teoria malthusiana, acredita que uma população maior leva a mais necessidades, mas também a mais descobertas científicas e avanços tecnológicos. Assim, em vez de ser uma fonte de redução do PIB real per capita, o crescimento populacional leva ao crescimento mais rápido da produtividade e a um PIB per capita crescente. Os recursos são limitados, mas a imaginação e a capacidade humana de aumentar a produtividade são ilimitadas (PARKIN, 2009).

Considerando que essa teoria é estimulada pelo aumento das necessidades humanas, nacionais e internacionais, justificando a importância de infraestruturas modernas e políticas econômicas que estimulem as exportações.

Considerando que a inovação é resultado de empreendedores inovadores (resultado de investimentos na cultura e educação), de estoque de conhecimento (resultado investimentos em Universidades e Institutos de Pesquisa) e abundância de capital de alto risco e de longo prazo (resultado de estímulo a poupança destemida e lucros reais).

Considerando a inovação o diferencial dos países desenvolvidos e subdesenvolvidos na era do conhecimento. Considerando que, para ampliar os recursos produtivos, é necessário o investimento nestes fatores.

Considerando que o investimento só ocorre se existir poupança.

Considerando que o Brasil não tem poupança suficiente para o aumento dos fatores, principalmente do fator conhecimento, matéria prima da inovação.

Para o Brasil caminhar para ser desenvolvido tem necessariamente que atrair a poupança internacional ou poupança de brasileiros que estão no exterior, para o investimento em recursos produtivos e infraestrutura.

Esta poupança aplicada em investimentos de longo prazo na produção de bens econômicos agregados com inovação, só irá para países onde ocorre “segurança jurídica”, que não é o caso do Brasil hodierno.

Nossa proposta é a independência econômica, financeira e política de cada um dos três poderes, onde seus membros seriam eleitos pelo dos cidadãos brasileiros, como o é hoje para o legislativo e executivo também seria para o judiciário; todos com mandatos determinados e sem possibilidades de reeleições, esta mesma regra valeriam para os partidos e os recursos originados dos tributos seriam distribuídos diretamente para cada um dos poderes de forma independente. As funções dos poderes ficariam perfeitamente delimitadas constitucionalmente, onde o Legislativo produziriam “leis”, o executivo operacionalizavam as “leis” e o judiciário como guardião das

“leis” julgavam seu comprimento, na primeira instância como operadores e depois como árbitros.

Através de uma política jurídica, econômica e social, com inovação, o Brasil a partir desta quinzena do século XXI poderá deixar de ser um país subdesenvolvido e viver o estágio de um país desenvolvido nas próximas gerações, onde as diferenças deixarão de ser geopolíticas para serem geomentais, e as mentes que gerarem mais inovação serão as que irão contemplar as necessidades das gerações futuras.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, L. C. B. **Introdução ao Direito Econômico**. 4ª. Ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

ALMEIDA, L. C. B. **Custo Brasil x (IN) Segurança Jurídica**. Revista Jurídica Consulex. Brasília. Ano XIII – n. 306, p. 14-15, 15 out. 2009.

ALMEIDA, L. C. B. e GIRÃO, M.S. **Zona Livre de Arbitragem: Brasil para o Primeiro Mundo**. Artigo aprovado para ser apresentado no III ENCONTRO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DO CONPEDI, que será realizado na Faculdade de Direito – Universidade Complutense de Madrid, na cidade de Madrid – ES. Madri: UCM, 2015.

BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre desenvolvimento mundial 2012**. Washington: Banco Mundial, 2013.

COSTA, F. N. **O Profeta da Inovação: Joseph Schumpeter e a Destruição Criativa**. Posted on 23/12/2012. Disponível em: <<https://fernandonogueiracosta.wordpress.com/2012/12/23/o-profeta-da-inovacao-joseph-schumpeter-e-a-destruicao-criativa-2/>>. Acesso em: 15 de jan. 2015.

DORSI, G. **Sources, procedurs and microeconomic effects of innovations**. Journal of Economic Literature, v. XXVI, p. 1120-1171, sept. 1988.

ETCO – Instituto Brasileiro Concorrencial. **Direito e Economia**. São Paulo: Saraiva, 2008.

FMI - International Monetary Fund (2013). **PIB per capita**. Washington: FMI, 2014. Disponível em: <http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_%28PPP%29_per_capita>. Acesso em: 14 de jan. 2015.

HUGON, P. **História das doutrinas econômicas**. São Paulo: Atlas, 1995.

OCDE: **Manual de Oslo**: Proposta de Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica, 3. Ed. 2005 (traduzido para o português pela FINEP).

NORTH, C. D. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

- NUSDEO, Fabio. **Curso de economia:** introdução ao Direito Econômico. São Paulo: RT, 2008.
- PARKIN, M. **Economia.** 8. ed. São Paulo: Addison Wesley & Pearson, 2009.
- Pereira, R.S. *et al.* **O ensino da “inovação” na administração, ciências contábeis, turismo e tecnologia em gestão: um estudo exploratório em instituições de ensino superior brasileiras.** Revista de Administração e Inovação, São Paulo. v.9 n.4, p.221-224, out-dez. 2012.
- PINHEIRO, A.C. **Segurança Jurídica, Crescimento e Exportações.** Instituto de Pesquisa Económica Aplicada - IPEA 2005 COMITÉ 22 IPEA texto para discussão | 1125 | out. 2005.
- ROMER, P. M. **Increasing returns and long-run growth.** Journal of Political Economy, v. 94, n.5, 1986.
- SCHUMPETER. Joseph Alois. **Teoria do Desenvolvimento Econômico Uma Investigação Sobre Lucros, Capital, Crédito, Juro E O Ciclo Econômico.** Tradução de Maria Sílvia Possas. Sao Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1997.
- SUZIGAN, W. ; ALBUQUERQUE, E.M.; CAIRO. S.A.F. (org.). **Em busca da inovação: interação universidade-empresa no Brasil.** Belo Horizonte: Autêntica, 2011.