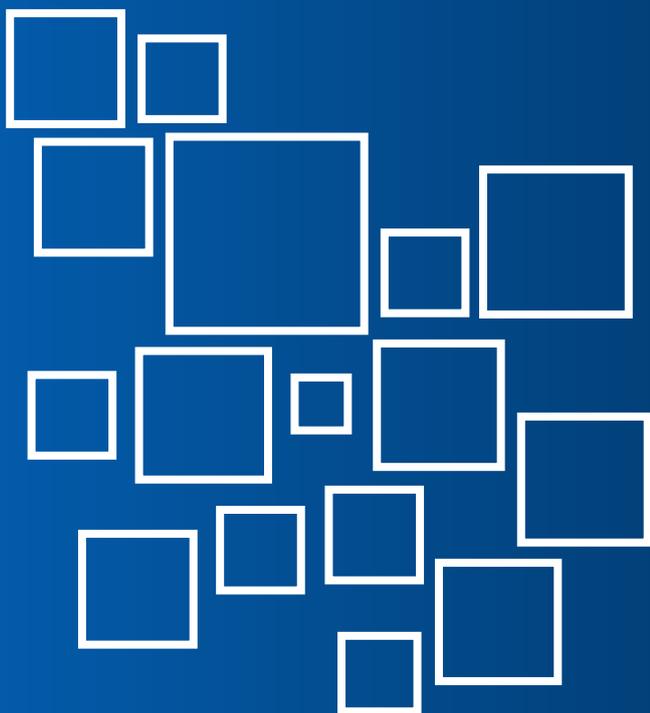


ISSN 1022-4057

Português

English

Español



ECONOMIC ANALYSIS OF LAW REVIEW

abde
Associação Brasileira
de Direito e Economia

 **Universidade
Católica de Brasília**


EDITORA
universa

www.ealr.com.br

Economic Analysis of Law Review

Juros Legais x Mercado: um possível incentivo ao aumento do número de acordos judiciais? O cenário entre 2004 e 2009

Rafael Bicca Machado¹
Instituto de Direito e Economia - RS

Ely José de Mattos²
*Departamento de Economia
PUC/RS*

RESUMO

Essa pesquisa expande a pesquisa realizada em Machado e Mattos (2008) e tem por objetivo analisar em que medida a taxa de juros aplicada pelo Poder Judiciário a dívidas em litígio cria uma oportunidade de arbitragem em relação às taxas praticadas no mercado. A existência de uma oportunidade para arbitragem pode gerar incentivos para que a parte devedora protele e litigue, o que desincentivaria a realização de acordos. Os resultados encontrados corroboram o estudo anterior e demonstram que a taxa de juros praticada não é um incentivo à litigância.

Palavras-chave: Juros, Judiciário, Litígio, Acordos, Incentivos.

JEL: K49

ABSTRACT

This research builds on Machado e Mattos (2008) to analyze whether interest rates applied by the Judiciary Power to values in dispute could create an arbitrage opportunity when compared to market interest rates. The existence of an arbitrage opportunity could create incentives for the debtor to profligate and litigate instead of settling. Our results support our previous study and show that the practiced interest rate is not an incentive to litigate.

Key words: Interest, Judiciary, Litigation, Settlement, Incentive.

R: 18/6/10 **A:** 1/9/11 **P:** 16/11/11

¹ O Autor pode ser contatado no e-mail: rmachado@cmted.com.br.

² O Autor pode ser contatado no e-mail: ely.mattos@puhrs.br.

1. Introdução

O presente artigo é a continuação de uma pesquisa realizada pelos autores, cujo resultado foi publicado no livro organizado pelo Prof. Luciano Timm (2008), *Direito & Economia*, editado pela Livraria do Advogado. Naquela pesquisa, foram utilizados dados de 01/01/2002 a 31/12/2007, tendo-se chegado a resultados que demonstravam, resumidamente, que em tal período apenas a aplicação em fundo de ações e a rentabilidade mediana das empresas de mineração superou os índices de correção das dívidas judiciais.

O objetivo central deste artigo, agora, é conferir como se portaram os dados nestes últimos dois anos, verificando se 2008 e 2009 trouxeram alguma mudança substancial nas conclusões antes feitas, ou, eventualmente, acabaram por reforçar as impressões deixadas pela primeira pesquisa.

2. O desejável aumento no número de acordos judiciais

Um dos projetos do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) com maior visibilidade é a chamada “Semana Nacional da Conciliação”, uma espécie de mutirão que vem sendo feito por diversos tribunais da federação com a finalidade de realizar o maior número possível de acordo nas demandas em curso. Esta atividade faz parte do projeto “Movimento pela Conciliação”³, criado pelo CNJ em 2006, que tem por finalidade:

A estratégia visa a diminuir substancialmente o tempo de duração da lide, viabilizar a solução delas e de conflitos por intermédio de procedimentos simplificados e informais, reduzir o número de processos que se avolumam no Judiciário, alcançando, portanto, as ações em trâmite nos foros e as ocorrências que possam vir a se transformar em futuras demandas judiciais, concebidas como um mecanismo acessível a todo cidadão, enfrentando o gravíssimo fato da litigiosidade contida, por meios não adversariais de resolução de conflitos, da justiça participativa e coexistencial, levando-se, enfim, instrumentos da jurisdição às comunidades.

O movimento justifica-se na medida em que se sabe que é bastante baixo o número de acordos realizados na Justiça Brasileira, em comparação com outros países. Segundo dados do próprio CNJ, a taxa média de processos judiciais que se encerram por acordo está ao redor de 20%, quando em outros países este índice é bastante mais elevado.⁴

Como lembra Barbosa Moreira, a demora nos processos judiciais não é exclusiva do Brasil. Tanto aqui quanto em outros países, um processo judicial, do início ao seu fim, consome vários anos (2000:142). Um dos problemas, entretanto, parece ser que, ao contrário do que ocorre em outros países, é relativamente baixo no Brasil o número de casos que são findos por acordo entre as partes. Em suma, quando se traz à mesa o tema da demora dos processos judiciais, uma das grandes diferenças está em que no Brasil existe um baixo número de acordos judiciais, ao contrário do que ocorre em outros países.

É verdade que não é nova esta tentativa de se incrementar o número de acordos em nosso sistema. Vale recordar que já em 1994 o Código de Processo Civil chegou a ser reformado (Lei 8.952,

³ Disponível em <<http://www.cnj.jus.br>>.

⁴ Segundo Robert G. Bone (2003), professor da *Boston University School of Law*, ao tratar sobre o processo civil norte-americano: “*Almost all cases settle. The best statistics we have indicate that about 70% of the civil cases filed in federal courts end in settlement and only six percent actually reach trial (the rest are terminated by pre-trial dismissal, default judgment, summary judgment, and the like)*”.

de 13/12/1994) para se inserir no artigo 331 o que se chamou de “*audiência de conciliação*”, cujo objetivo principal era criar um momento específico para que o magistrado tentasse a conciliação entre as partes (Wambier, 2004:137).

A alteração, entretanto, parece não ter surgido maior efeito, segundo se tem notícia. Tanto o é que, em 2002, foi inclusive reformulado o artigo 331 do CPC, sendo exemplar que esta própria audiência tenha tido seu “nome” modificado, deixando de ser chamada de audiência de conciliação, para chamar-se apenas “*audiência preliminar*”, como se mantém até hoje.⁵

3. Como aumentar o número de acordos?

Parece bastante provável que o baixo grau de resolução de litígios judiciais por meio de acordo em nosso país não deva ter uma única causa. Com razoável certeza pode-se afirmar que esta característica brasileira deve ter uma série de origens, de diferentes naturezas.

Não é objetivo deste artigo o estudo da origem deste fenômeno, até pelo grau de profundidade que exigiria. Entretanto, de forma propositadamente simplista, podemos afirmar que, se as pessoas não fazem mais acordos é porque, na média, a elas o acordo não se mostra uma hipótese atraente, na esteira das lições de Shavell (2004:401) e Cooter & Ulen (1996:355). Caso o acordo fosse mais atraente às pessoas envolvidas, parece inegável que automaticamente seria maior o número de acordos feitos.

Em suma, acreditamos que, se queremos aumentar o número de acordos, devemos aumentar os incentivos existentes para a sua realização, como, aliás, já referiam Cappelletti e Garth (2008:87). É que, adotando o pressuposto de que os indivíduos são racionais e maximizadores de seus interesses, no sentido dado por Gary Becker (1990), só irão as partes firmar um acordo quando este lhes parecer mais vantajoso do que seguir com o processo judicial.

Utilizou-se acima a expressão incentivo porque nos parece que o movimento “Direito e Economia” – ou análise econômica do direito, segundo alguns –, que felizmente começa a se consolidar em nosso país, pode trazer algumas luzes para tentar ajudar a compreender este fenômeno⁶.

A aproximação da Economia com o Direito parece apta a auxiliar na compreensão de alguns fenômenos usualmente qualificados como jurídicos, mas que em verdade fazem parte de um conjunto mais amplo de fatos e/ou eventos que são objetos de estudo comuns das Ciências Sociais Aplicadas, como aponta Sztajn & Zylbersztajn (2005:74).

4. O impacto dos juros legais e da correção monetária no Direito brasileiro

Em que pese possa ser alvo de controvérsias, pode-se afirmar que, no direito brasileiro, na esfera do Direito Privado, a taxa de juros legais é de 1% ao mês ou 12% ao ano, segundo artigos 406 e 407 do Código Civil.⁷

⁵ O que, por óbvio, não eliminou a recomendação ao magistrado, usualmente seguida na prática forense, de que, quando perceber a possibilidade de acordo, tentar sua efetivação pelas partes.

⁶ Para um estudo sobre a importância do estudo conjunto do Direito e da Economia, ver-Pinheiro e Saddi (2005).

⁷ Art. 406. Quando os juros moratórios não forem convencionados, ou o forem sem taxa estipulada, ou quando provierem de determinação da lei, serão fixados segundo a taxa que estiver em vigor para a mora do pagamento de impostos devidos à Fazenda Nacional. Art. 407. Ainda que se não alegue prejuízo, é obrigado o devedor aos juros da mora que se contarão assim às dívidas em dinheiro, como às prestações de outra natureza, uma vez que lhes esteja fixado o valor pecuniário por sentença judicial, arbitramento, ou acordo entre as partes.

Isto significa, por exemplo, que caso uma empresa fique em situação de inadimplência para com um de seus fornecedores e venha a ser por este demandada em juízo com uma ação de cobrança, sendo derrotada terá de, ao término do processo, pagar o valor da dívida principal acrescido de juros de 12% ao ano.

Além dos juros legais acima referidos, o valor será também atualizado monetariamente, sendo que um dos índices mais utilizados nos tribunais brasileiros é o IGP-M, calculado pela Fundação Getúlio Vargas⁸. Veja-se a Tabela 1, a seguir, para verificarmos como se comportou este índice nos últimos anos:

Tabela 1 - Índice Geral de Preços – Mercado (% ao ano)

Ano	IGP-M (var % a.a.)
2000	9,95
2001	10,38
2002	25,31
2003	8,71
2004	12,41
2005	1,21
2006	3,83
2007	7,75
2008	9,81
2009	-1,72

Fonte: Fundação Getúlio Vargas/ Conj. Econômica

Adotando estas premissas, pensemos em um exemplo. Imaginemos que uma empresa “A” tenha ficado inadimplente para com a empresa “B” em 01/01/04, no valor de R\$ 100.000,00 (cem mil reais). A empresa “B” ingressou em juízo e, depois de 06 (seis) anos de tramitação, o processo chegou ao fim, em 31/12/09, condenando “A” ao pagamento da dívida. Qual será, depois de todo este tempo, o valor devido por “A” a “B”? Vejamos a Tabela 2 e Gráfico 1.

Tabela 2 – Atualização do valor devido por A para B (em R\$)*

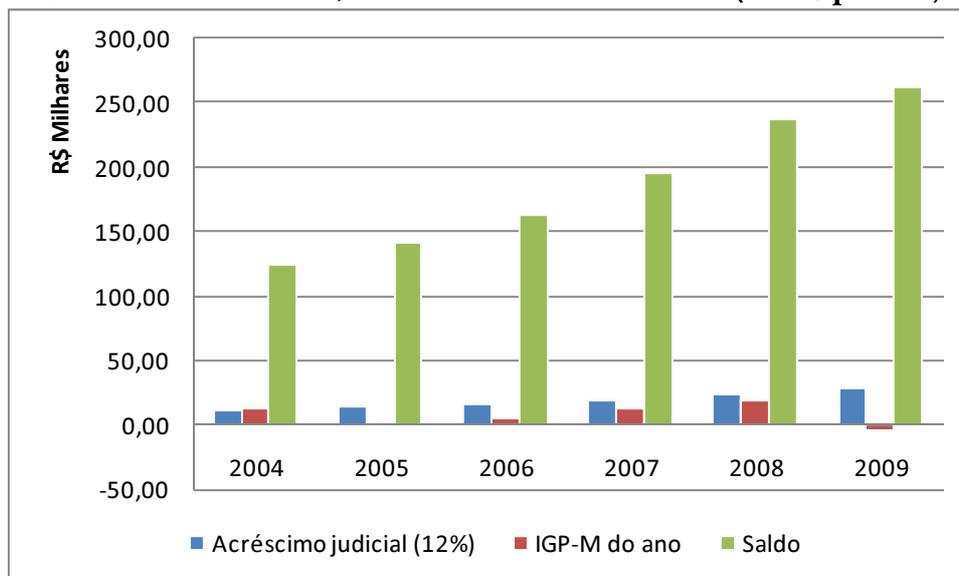
	Acréscimo judicial (12%)	IGP-M do ano	Saldo
2004	12.000,00	12.410,00	124.410,00
2005	14.929,20	1.505,36	140.844,56
2006	16.901,35	5.394,35	163.140,26
2007	19.576,83	12.643,37	195.360,46
2008	23.443,25	19.164,86	237.968,57
2009	28.556,23	-4.093,06	262.431,74
TOTAL	115.406,86	47.024,88	

Fonte: Cálculo desenvolvido pelos autores.

*Cálculo de juros compostos/capitalização acumulada

⁸ Isso tudo sem falar, ainda, nos honorários advocatícios que a parte perdedora tem de pagar aos advogados do vencedor, fixado no mínimo de 10% e no máximo de 20% do valor total, atualizado, da dívida, conforme artigo 20 do Código de Processo Civil.

Gráfico 1 – Acréscimos, IGP-M e saldo final da dívida (em R\$ por ano)



Fonte: Cálculo desenvolvido pelos autores.

Neste exemplo, a dívida de “A” para com “B”, inicialmente em R\$ 100.000,00 (cem mil reais), depois de 06 (seis) anos de tramitação do processo chegou à quantia de R\$ 262.431,74 (duzentos e sessenta e dois mil e quatrocentos e trinta e um reais e setenta e quatro centavos), apenas com aplicação dos juros legais de 12% ao ano e da correção pelo IGP-M.

Ou seja, dever em juízo custou à “A”, ao longo dos seis anos de processo judicial, no mínimo o valor adicional de R\$ 115.406,86 (cento e quinze mil, quatrocentos e seis reais e oitenta e seis centavos), mais a inflação medida pelo IGP-M, que somou R\$ 47.024,88 (quarenta e sete mil e vinte e quatro reais e oitenta e oito centavos).

Diante destes números, a questão que imediatamente surge, e que, em verdade, é a resposta buscada neste artigo, é: valeu a pena para “A” dever em juízo ou, tendo ele condições para tanto, deveria ter efetuado o pagamento ao “B” dos R\$ 100.000,00 (cem mil reais) inicialmente devidos? Cabe lembrar que não estamos considerando a hipótese, bastante razoável, de que o empresário não disponha efetivamente do valor para quitar a dívida. A premissa aqui adotada é diferente, qual seja, de que “A” não pagou a “B” porque preferiu não fazê-lo, na crença – muitas vezes constatada na prática – de que seria mais benéfico para si utilizar esta quantia em outras atividades pretensamente com maior retorno econômico.

5. A rentabilidade média dos investimentos e das empresas brasileiras

Para que se possa responder à pergunta acima, e em suma responder se para “A” dever em juízo foi ou não um “bom negócio”, deve-se tentar imaginar como poderia ter ele aplicado aqueles R\$ 100.000,00 (cem mil reais) nestes 6 (seis) anos de transcurso do processo judicial.

Trabalhamos com duas hipóteses: (a) a primeira, em que “A” teria aplicado seus recursos no “mercado financeiro”, (b) e a segunda, em que “A” optou por investir aqueles recursos na sua própria atividade empresarial.⁹

⁹ Não estamos considerando neste exercício o custo de captação de recursos. Isso poderia justificar, por exemplo, um não pagamento se o custo de captação fosse maior do que os juros que correm judicialmente. No entanto, o risco envolvido EALR, V. 2, n° 2, p. 341-351, Jul-Dez, 2011

Para tal, primeiramente observemos a Tabela 3 abaixo, onde constam os rendimentos médios de algumas aplicações disponíveis no mercado financeiro brasileiro:

Tabela 3 – Rendimento de aplicações (% acum. ano)

	Poupança*	Ouro**	Fundo de ações***	CDI****
2004	8,12	-2,85	17,20	16,17
2005	9,17	2,93	16,81	19,00
2006	8,32	12,69	36,12	15,03
2007	7,71	11,27	53,01	11,82
2008	7,90	32,13	-31,37	12,38
2009	6,93	-7,27 ^a	33,82 ^a	8,37 ^a
Desvio Padrão	0,74	14,08	28,95	3,73

Fontes: Banco Central do Brasil e Andima (obtido através do IPEADATA).

* Refere-se ao rendimento do primeiro dia útil do mês. Cálculo acumulado a partir de informações de rendimento mensal.

** Variação em final de período.

*** É um dos fundos mútuos de investimento. Rentabilidade média estimada com base nas informações fornecidas pelas instituições financeiras.

**** Taxas de juros. Certificado de Depósito Interbancário (CDI). Refere-se à média do mês. O CDI serve de referência aos fundos de investimentos DI.

^a Refere-se ao rendimento acumulado até 10/2009.

Seguindo em nosso exemplo, os rendimentos que “A” teria obtido caso aplicasse seus R\$ 100.000,00 (cem mil reais) nas modalidades acima referidas estão listados na Tabela 4, a seguir:

Tabela 4 – Saldos, por ano, de diferentes aplicações (R\$ nominais)

	Poupança	Ouro	Fundo de ações	CDI
2004	108.120,00	97.150,00	117.200,00	116.170,00
2005	118.034,60	99.996,50	136.901,32	138.242,30
2006	127.855,08	112.686,05	186.350,08	159.020,12
2007	137.712,71	125.385,77	285.134,25	177.816,30
2008	148.592,01	165.672,22	195.687,64	199.829,95
2009	158.889,44	153.627,85	261.869,20	216.555,72

Fontes: Cálculos desenvolvidos pelos autores.

Inicialmente, recordemos que ao final do processo a dívida de “A” para com “B” chegou em R\$ 262.431,74 (duzentos e sessenta e dois mil, quatrocentos e trinta e um reais e setenta e quatro centavos), sem incluir nesse valor os honorários de sucumbência. Analisando a Tabela 4 constata-se que, das 04 (quatro) aplicações analisadas, *em nenhuma o saldo do valor investido seria superior ao valor da dívida ao final do processo judicial.*

Caso “A” tivesse aplicado aqueles R\$ 100.000,00 (cem mil reais) na caderneta de poupança em 01/01/04, em 31/12/09 teria ele a quantia de R\$ 158.889,44 (cento e cinquenta e oito mil, oitocentos e oitenta e nove reais e quarenta e quatro centavos), que é inferior em R\$ 103.542,30

na causa também tornaria esta análise complexa. Assim, reconhecemos esta limitação do trabalho, apesar de crer que ela não compromete as conclusões principais.

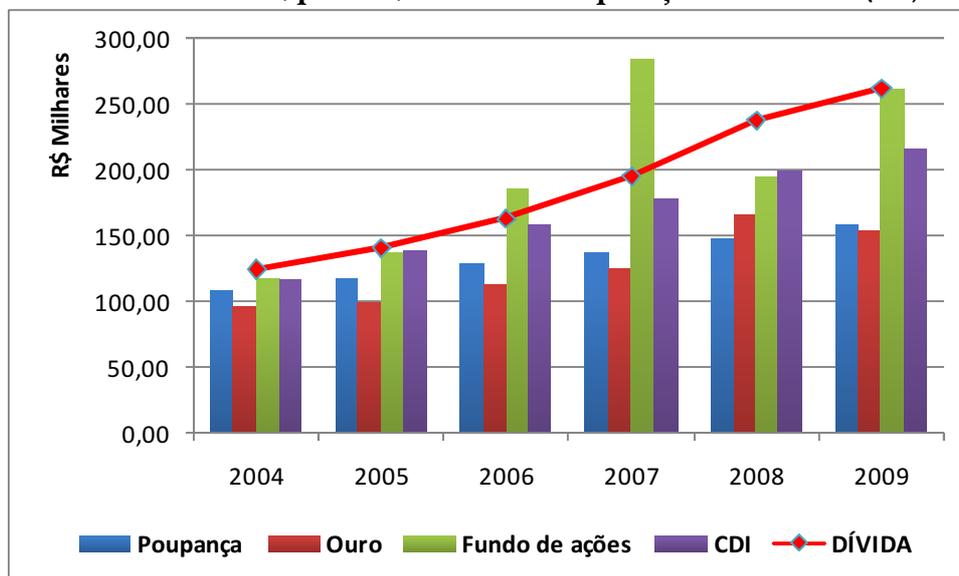
(cento e três mil, quinhentos e quarenta e dois reais e trinta centavos) à quantia que seria obrigado a pagar por conta da perda do processo judicial.

No caso da aplicação em ouro, o saldo de “A” seria de R\$ 153.627,85 (cento e cinquenta e três mil, seiscentos e vinte e sete reais e oitenta e cinco centavos), inferior em R\$ 108.803,89 (cento e oito mil, oitocentos e três reais e oitenta e nove centavos) ao total devido para “B” no processo judicial. Já no CDI, o saldo de “A” seria de R\$ 216.555,72 (duzentos e dezesseis mil, quinhentos e cinquenta e cinco reais e setenta e dois centavos), sendo inferior em R\$ 48.876,02 (quarenta e oito mil, oitocentos e setenta e seis reais e dois centavos) à sua dívida judicial para com “B”.

Por fim, no caso do fundo de ações o resultado para “A” seria de R\$ 261.869,20 (duzentos e sessenta e um mil, oitocentos e sessenta e nove reais e vinte centavos), inferior em R\$ 562,64 (quinhentos e sessenta e dois reais e sessenta e quatro centavos).

Isso fica claro no Gráfico 2, abaixo, onde consta a evolução anual do saldo para cada aplicação financeira, e também o saldo da dívida.

Gráfico 2 – Saldos, por ano, de diferentes aplicações e da dívida (R\$)*



Fontes: Cálculos desenvolvidos pelos autores.

* Rendimentos nominais das principais aplicações financeiras. O saldo anual da dívida inclui a correção pelo IGP-M.

Como já referido, todos os exemplos anteriores levam em consideração os rendimentos médios das aplicações financeiras, simulando uma hipótese em que “A” teria preferido deixar seus recursos aplicados no mercado financeiro ao invés de pagar o que era devido ao seu fornecedor “B”.¹⁰

Em todos os casos, o saldo da dívida após o final do processo judicial se mostrou superior ao saldo das aplicações financeiras.

Em suma – exceto no caso da aplicação em fundo de ações, em que a diferença foi pequena – não fazer o acordo com “B” representou à “A” um custo adicional bastante elevado, que está descrito na Tabela 5, a seguir:

¹⁰ Uma nota se faz especialmente importante aqui, com relação ao CDI e ao fundo de ações. Ambos são médias de aplicações. O CDI está relacionado aos fundos DI, que são conservadores. Já o fundo de ações é estimação de rendimento médio a partir de instituições financeiras, ou seja, pode haver variação.

Tabela 5 – Perda adicional por aplicação selecionada (R\$)*

Perda adicional	
Poupança	103.542,30
Ouro	108.803,89
Fundo de ações	562,54
CDI	45.876,02

Fontes: Cálculos desenvolvidos pelos autores.

* Saldo da dívida menos o saldo da aplicação no final do período.

Imaginemos agora a segunda hipótese, qual seja, de que “A” não pagou “B” na crença de que lhe era mais rentável investir seus recursos em sua própria atividade empresarial – raciocínio este que em certa medida é (ou foi) bastante presente nos meios empresariais brasileiros.

A Tabela 6 mostra a rentabilidade mediana das empresas por setor de atividade nos anos de 2003 a 2006, demonstrando que existem variações de acordo estes.

Tabela 6 – Rentabilidade média anual do patrimônio por setor de atividade (%a.a.)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Atacado	13,8	10,9	18,1	13,9	9,8	11,0
Auto-indústria	10,6	19,5	13,2	16,5	17,1	11,4
Bens de capital	12,1	10,8	14,2	14,8	13,9	11,5
Bens de consumo	10,9	12,3	12,5	9,2	7,5	3,6
Eletrônicos	1,9	1,7	4,7	12,9	15,2	0,8
Energia	9,8	13,4	10,3	13,1	13,6	13,1
Farmacêutico	9,7	13,4	16,2	18,9	10,0	9,1
Indústria da construção	9,5	8,1	6,5	6,0	8,9	9,7
Indústria digital	6,1	9,7	8,5	10,6	8,4	4,6
Mineração	25,6	26,5	25,7	31,6	25,9	32,5
Papel e celulose	15,2	17,8	5,6	7,5	5,6	-2,5
Química e petroquímica	15,2	22,2	11,0	7,7	12,3	4,3
Serviços	9,2	12,7	10,5	14,2	11,6	12,2
Siderurgia e metalurgia	16,9	23,5	14,7	17,1	14,6	10,5
Telecomunicações	7,1	6,7	7,9	0,8	8,3	8,0
Têxtil	1,4	5,4	8,4	9,3	6,3	8,8
Transporte	8,3	21,4	19,2	16,4	14,4	7,2
Varejo	7,6	7,3	8,3	4,7	7,0	7,7

Fontes Revista Exame, Maiores e Melhores, vários anos.

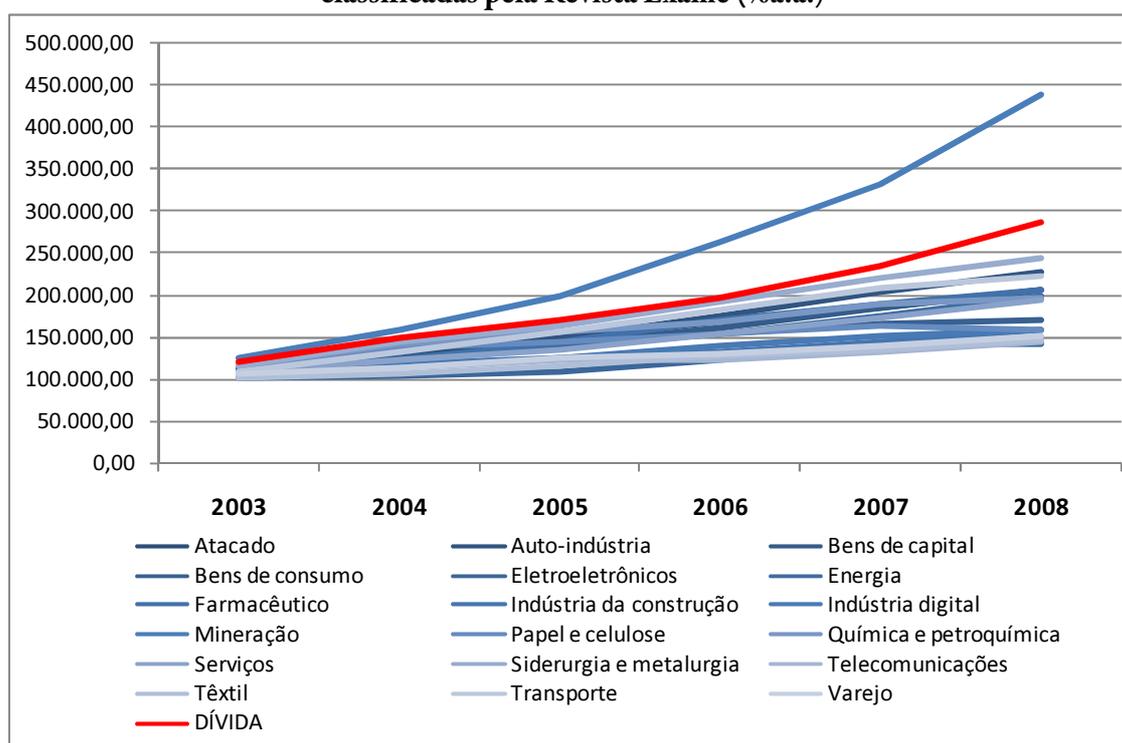
Voltemos, agora, ao nosso exemplo do devedor “A”. Na medida em que os dados de rentabilidade das empresas referem-se ao período de 2003 a 2008¹¹, é necessário ajustar o valor da dívida ao final do processo judicial para este período, de modo a permitir uma comparação. Imaginemos, agora, para efeito de cálculo, que o processo iniciou-se em 01/01/2003 e finalizou em 31/12/2008.

¹¹ Salienta-se que não foram inseridos dados de 2009 porque a Revista Exame, Maiores e Melhores, que conterà estes dados, será publicado apenas ao final de julho do corrente ano.

Nesse caso, os R\$ 100.000,00 (cem mil reais) iniciais teriam, ao término do processo, alcançado a quantia de R\$ 287.251,86 (duzentos e oitenta e sete mil, duzentos e cinquenta e um reais e oitenta e seis centavos), com a aplicação da taxa de juros de 12% (doze por cento) ao ano e do IGP-M do período. Mas qual o retorno obtido por “A” caso tivesse ele utilizado aqueles mesmos R\$ 100.000,00 (cem mil reais) em sua atividade empresarial?

No Gráfico 4, abaixo, temos a resposta de que, *dos 18 (dezoito) setores analisados, apenas em 01 (um) deles, no de mineração, teria a empresa “A” obtido uma rentabilidade superior ao valor devido em juízo*¹².

Gráfico 4 – Rentabilidade média anual do patrimônio das 500 empresas classificadas pela Revista Exame (%a.a.)



Fontes: Cálculos desenvolvidos pelos autores. Dados de rentabilidade: Revista Exame Maiores e Melhores, vários anos.

Ou seja, excetuando-se a hipótese de ser “A” uma empresa de mineração, em todos os demais casos, na média, investir os R\$ 100.000,00 (cem mil reais) em sua atividade empresarial teria dado um retorno inferior ao saldo do total da dívida por conta do processo judicial movido por “B”¹³.

Veja-se na Tabela 7 quanto custaria à “A” sua decisão de investir seus recursos na empresa em contrapartida ao valor da dívida judicial:

¹² É importante ressaltar que em 2003 e 2004 o IGP-M apresentou uma variação mais acentuada (8,89 e 12,42%, respectivamente). Isso “empurrou” o saldo da dívida no início do período. Por outro lado, a rentabilidade média dos setores tendeu a aumentar nos últimos dois anos do período.

¹³ É importante que fique claro que estamos apresentando as medianas de rentabilidade por setor. No caso do setor de atacado, por exemplo, as empresas com maior rentabilidade passaram de 26%; no setor de bens de consumo, as três primeiras em rentabilidade passaram de 30%. Entretanto, dado que este estudo intenta fazer um estudo comparado médio, as medianas de rentabilidade por setor são bastante razoáveis de serem utilizadas como exemplo.

Tabela 7 – Perda adicional por setor selecionado (R\$)

	Perda adicional
Atacado	80.346,02
Auto-indústria	59.879,61
Bens de capital	80.451,18
Bens de consumo	116.857,71
Eletroeletrônicos	145.003,01
Energia	87.682,23
Farmacêutico	80.987,07
Indústria da construção	127.616,25
Indústria digital	128.883,71
Mineração	(151.190,94)
Papel e celulose	128.638,90
Química e petroquímica	90.133,79
Serviços	92.791,10
Siderurgia e metalurgia	41.696,92
Telecomunicações	141.877,41
Têxtil	140.801,59
Transporte	63.535,79
Varejo	136.387,52

Fontes: Cálculos desenvolvidos pelos autores.

* Saldo da dívida menos o saldo da aplicação no final do período.

Veja-se, portanto, que dependendo dos setores, a decisão pelo investir em seu próprio negócio, quando comparado com o saldo da dívida em juízo, representa um custo para “A” que varia de R\$ 41.696,92 (quarenta e um mil, seiscentos e noventa e seus reais e noventa e dois centavos) a R\$ 145.003,01 (cento e quarenta e cinco mil, três reais e um centavo), de acordo do seu setor de atividade.

6. Ainda vale a pena dever em juízo?

Os exemplos e dados acima referidos, ao mesmo tempo em que estão longe de serem definitivos acerca da enorme complexidade das situações presentes em cada um dos milhares de processos judiciais em curso, parecem aptos a chamar a atenção para uma realidade que, s.m.j., vem sendo pouco destacada.

Se em outras épocas postergar ao máximo o pagamento das dívidas em juízo poderia ser, como regra, uma atitude economicamente racional por parte dos brasileiros, nos dias de hoje a situação parece ser, na média, diferente.

Pelos dados observados, o nosso devedor “A” somente teria feito uma escolha correta caso tivesse optado por não pagar a dívida ao “B” se fosse uma empresa de mineração e decidisse investir em sua própria atividade empresarial¹⁴. *Em todos os demais exemplos testados, a melhor opção para “A”, em termos econômicos (e na média) teria sido pagar imediatamente a dívida ao “B”, evitando com isso a instalação do processo judicial ou pondo fim a este de forma mais breve possível.*

¹⁴ Mais uma vez, é importante manter em mente que o argumento aqui é “médio”, ou seja, existem empresas que oferecem, efetivamente, rendimentos superiores aos encargos judiciais, conforme referido anteriormente.

Isso mesmo sem ter-se levado em conta dois fatores adicionais que poderiam ser considerados: (a) que no caso da dívida em juízo ainda haveria o acréscimo dos honorários de sucumbência, de regra entre 10% a 20% do total da dívida, que não foram computados nos cálculos apresentados e (b) que é possível cogitar, pela praxe forense, que “B” estaria disposto a aceitar menos do que os R\$ 100.000,00 (cem mil reais) em caso de acordo, dando com isso um desconto no pagamento a ser efetuado pelo “A”.

Vale referir, por fim, *comparando estes dados com os da pesquisa anterior de 2008, que, resumidamente, foram confirmados os dados anteriores*, no sentido de que, salvo raras situações, não se mostra economicamente benéfica a decisão de postergar a dívida em juízo, quando em comparação com as aplicações no “mercado financeiro” ou dada a rentabilidade mediana das empresas brasileiras.

Chama atenção, ainda, que, *no atual levantamento, sequer a aplicação em fundo de ações supera a evolução da dívida em juízo, ao contrário do que ocorria na pesquisa anterior*. Por outro lado, confirma-se que, no caso das empresas do setor de mineração, respeitadas as premissas aqui adotadas, persiste a vantagem no caso de postergação da dívida judicial.

Logo, diante destes dados nos parece que se reforça a hipótese de que a maneira pela qual as dívidas em juízo são atualizadas no Brasil, no nosso exemplo (12% ao ano mais IGP-M) se devidamente percebida pelos envolvidos, pode¹⁵ ser um fator de incentivo a que, em determinados casos, indivíduos e/ou organizações, agindo em busca da maior satisfação de seus interesses, pensem de forma mais detalhada da conveniência ou não de se postergar dívidas em juízo.

7. Referências

- Becker, G. (1990). *The economic approach to human behavior*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Bone, R. G. (2003). *Civil procedure: the economics of civil procedure*. Foundation Press, New York.
- Cappelletti, M., & Garth, B. (2008). *Acesso à Justiça*. Sergio Antonio Fabris Editor, Porto Alegre.
- Cooter, R., & Ulen, T. (1996). *Law and economics*. Addison-Wesley Educational Publisher Inc..
- Machado, B. R., & Mattos, E. J. (2008). *Juros legais x Mercado: um possível incentivo ao aumento do número de acordos judiciais?* Livraria do Advogado, Porto Alegre.
- Moreira, J. C. B. (2000). *O futuro da justiça: alguns mitos*. Revista de Processo, n. 99, ano 25, São Paulo, RT.
- Pinheiro, A. C., & Saddi, J. (2005). *Direito, Economia e Mercados*. Campus Elsevier, Rio de Janeiro.
- Shavell, S. (2004). *Foundation of economic analysis of law*. Harvard University Press, Cambridge.
- Sztajn, R., & Zylberstajn, D. (2005). *Direito e Economia: análise econômica do Direito e das Organizações*. Campus Elsevier, Rio de Janeiro.
- Wambier, L. R. (2004). *A audiência preliminar como fator de otimização do processo*. Revista de Processo, n. 118, RT, São Paulo.

¹⁵ Evidentemente que este raciocínio também se aplica ao contrário, isto é, em benefício do “B” do nosso exemplo, o que, também em alguns casos, poderá atuar como um fator de incentivo contra os acordos. É que, se para “A” dever em juízo é, na média, um mau negócio, ter créditos em juízo, para “B”, automaticamente passa a ser, na média, um bom negócio.

EALR, V. 2, n° 2, p. 341-351, Jul-Dez, 2011