

OS PRINCIPAIS DESAFIOS JURÍDICOS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL: DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS

THE PRIMARY LEGAL CHALLENGES IN INTERNATIONAL TRADE: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR ENTERPRISES

Lia Maria Graciano¹
Ali Antonio Abrão Junior²

RESUMO: Esse artigo busca abordar os desafios jurídicos no comércio internacional, analisando como as divergências legais entre diferentes países podem afetar as transações comerciais globais. À medida que as economias se interconectam, a falta de conformidade com leis tributárias, comerciais e regulamentações específicas de cada nação torna-se um dos principais impedimentos à fluidez do comércio. O estudo busca identificar os principais obstáculos legais enfrentados pelas empresas no comércio internacional, avaliar a eficácia das legislações vigentes e propor soluções que promovam a segurança jurídica e a cooperação internacional. A pesquisa utiliza uma abordagem metodológica mista, combinando revisão bibliográfica, análise de casos específicos e comparação de legislações.

Palavras-chave: Comércio Internacional. Desafios Jurídicos. Legislação Internacional. Segurança Jurídica. Conformidade Legal. Resolução de Conflitos.

ABSTRACT: This article aims to discuss the legal challenges in international trade, analyzing how legal discrepancies between different countries can affect global commercial transactions. As economies become increasingly interconnected, the lack of compliance with each nation's tax, trade, and regulatory laws emerges as one of the main obstacles to the smooth flow of trade. The study aims to identify the main legal obstacles faced by companies in international trade, assess the effectiveness of current legislation, and propose solutions that promote legal security and international cooperation. The research employs a mixed methodological approach, combining a literature review, specific case analysis, and a comparison of legislation.

Keywords: International Trade. Legal Challenges. International Legislation. Legal Security. Legal Compliance. Conflict Resolution.

RESUMEN: Este artículo busca abordar los desafíos jurídicos en el comercio internacional, analizando cómo las divergencias legales entre diferentes países pueden afectar las transacciones comerciales globales. A medida que las economías se interconectan, la falta de conformidad con leyes tributarias, comerciales y regulaciones específicas de cada nación se convierte en uno de los principales impedimentos para la fluidez del comercio. El estudio busca identificar los principales obstáculos legales que enfrentan las empresas en el comercio internacional, evaluar la eficacia de las legislaciones vigentes y proponer soluciones que promuevan la seguridad jurídica y la cooperación internacional. La investigación utiliza un enfoque metodológico mixto, combinando revisión bibliográfica, análisis de casos específicos y comparación de legislaciones.

Palabras clave: Comercio Internacional. Desafíos Jurídicos. Legislación Internacional. Seguridad Jurídica. Conformidad Legal. Resolución de Conflictos.

¹FATEC. zona Leste,

²FATEC. zona Leste,

I. INTRODUÇÃO

O comércio internacional é uma atividade intrinsecamente complexa, englobando uma vasta gama de questões legais, econômicas e políticas. À medida que as economias globais se tornam cada vez mais interconectadas, novos desafios jurídicos emergem, exigindo soluções eficazes para assegurar a fluidez e a segurança das transações comerciais entre os países. O presente estudo tem como propósito analisar as adversidades judiciais presentes no comércio internacional e investigar como esses problemas afetam as relações comerciais entre as nações. Considerando que cada país possui suas próprias leis tributárias, comerciais e regulamentações específicas, a falta de conformidade com essas normas torna-se um dos principais obstáculos à realização de transações mercadológicas e à integração econômica global. A relevância deste estudo reside na necessidade de entender e superar esses desafios para promover uma maior cooperação internacional e fortalecer o comércio global.

O objetivo geral deste estudo é analisar os principais desafios jurídicos no comércio internacional e identificar possíveis oportunidades para facilitar as transações comerciais, garantindo segurança jurídica e promovendo a colaboração entre as nações.

Para alcançar esse objetivo geral, foram definidos os seguintes objetivos específicos: (1) identificar os principais obstáculos legais enfrentados pelas empresas no comércio internacional; (2) avaliar a eficácia das atuais legislações internacionais e regionais na resolução de conflitos comerciais; e (3) ponderar soluções para melhorar o quadro jurídico do comércio internacional, com base em estudos de casos e análises comparativas de legislações.

O problema de pesquisa que norteia este estudo é: quais são os principais desafios jurídicos enfrentados pelas empresas no comércio internacional e como as legislações vigentes podem ser aprimoradas para facilitar as transações comerciais e resolver conflitos de maneira mais eficaz?

Para responder a essa questão, será adotada uma abordagem metodológica mista, que combinará a análise qualitativa e quantitativa dos dados. Inicialmente, será realizada uma revisão bibliográfica abrangente sobre o tema, com o objetivo de identificar os principais desafios e soluções já discutidos na literatura. Em seguida, serão analisados casos específicos, comparando diferentes jurisdições e suas abordagens para resolver conflitos comerciais, buscando identificar as melhores práticas que possam ser recomendadas à comunidade internacional. A justificativa para esse método reside na necessidade de compreender tanto as

tendências gerais quanto as particularidades que influenciam a eficácia das normas jurídicas no contexto do comércio global.

2. METODOLOGIA

Este estudo adota uma abordagem mista, combinando métodos qualitativos e quantitativos para investigar os principais desafios jurídicos no comércio internacional, bem como as oportunidades emergentes para empresas. A pesquisa foi desenvolvida em quatro etapas principais: revisão da literatura, coleta de dados qualitativos, coleta de dados quantitativos e análise de estudos de caso.

Na primeira etapa, realizou-se uma revisão sistemática da literatura, abrangendo artigos acadêmicos, relatórios de organizações internacionais, e publicações de especialistas em direito internacional e comércio. A revisão teve como objetivo identificar os principais temas e lacunas existentes no campo dos desafios jurídicos enfrentados por empresas no comércio internacional. Foram utilizadas bases de dados como Scopus e Google Acadêmico, além de artigos de especialistas da área de advocacia e comércio internacional.

Na segunda etapa, desenvolveu-se o problema de pesquisa sobre os principais desafios jurídicos enfrentados por empresas e a facilitação de transações comerciais, visando as diferenças legais entre nações e o seu impacto nas relações empresariais.

Por fim, na terceira etapa, foi realizado um estudo de caso do processo de Internacionalização da empresa Embraer que enfrentou desafios jurídicos significativos no comércio internacional e obteve sucesso em superá-los. O caso foi selecionado com base na relevância dos desafios enfrentados e na disponibilidade de informações detalhadas. O estudo de caso, juntamente com o comparativo das legislações analisou o contexto jurídico específico, as estratégias adotadas pela empresa e os resultados obtidos, proporcionando insights práticos para outras empresas que enfrentam desafios semelhantes.

Esses métodos combinados permitiram uma compreensão abrangente dos desafios jurídicos no comércio internacional, ao mesmo tempo em que identificaram oportunidades para empresas se adaptarem e prosperarem em um ambiente regulatório complexo e dinâmico.

3. GESTÃO DE CONFLITOS NO COMÉRCIO GLOBAL

A criação do comércio internacional remonta à antiguidade, quando as civilizações começaram a trocar bens e serviços entre si. As trocas comerciais internacionais incluem a

exportação (venda para outros países) e a importação (compra de outros países), e são reguladas por uma série de acordos, leis e organizações que visam facilitar o fluxo de mercadorias e serviços, além de garantir a equidade nas transações.

Inicialmente, o comércio era local, no entanto com o tempo, expandiu-se para incluir rotas comerciais entre diferentes regiões e continentes. Após as guerras mundiais, houve um esforço para criar um sistema de comércio internacional mais estável, resultando em instituições como o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), que eventualmente levou à criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1995. A globalização, intensificada no final do século XX e início do século XXI, promoveu a interconexão das economias, com o comércio internacional crescendo em volume e complexidade, envolvendo uma ampla gama de produtos e serviços.

A contínua evolução do comércio global, moldada por fatores como tecnologia, políticas econômicas, e mudanças nos padrões de produção e consumo, trouxeram consigo diversos desafios legais para a construção de novas transações, isso porque nenhum país é completamente autossuficiente; todos dependem, em algum grau, de recursos, produtos ou serviços produzidos por outros, sendo regulados por uma série de acordos, jurisdições próprias e organizações que visam facilitar o fluxo de mercadorias e serviços, além de garantir a equidade nas transações para cada tratado comercial, considerando o produto ou serviço que está em negociação.

5277

Ponderando que nos contratos internacionais, para a sua concepção, exercício e término eficientes, além de conhecer o bem ou serviço objeto do contrato, é igualmente crucial entender os costumes, valores, tradições e trâmites judiciais, pois esses fatores serão determinantes quando for necessário definir a legislação aplicável, por exemplo, nações com raízes jurídico-romano-germânicas, como o Brasil, onde o processo legislativo gera normas vinculativas, elaboram seus contratos com características diferentes em comparação com países de tradição anglo-saxônica, como os Estados Unidos, que utilizam o sistema de common law, fundamentado na jurisprudência e em precedentes judiciais para orientar decisões.

A comunidade jurídica nacional frequentemente utiliza suas próprias leis como referência para a avaliação de normas internacionais. Esse processo de análise envolve a comparação dos dispositivos do tratado com aqueles do direito nacional, com o objetivo de destacar as discrepâncias entre as normas e compreender a ideologia que orientou a elaboração do instrumento, em contraste com os padrões vigentes no sistema jurídico nacional.

O direito substantivo aplicável a um contrato específico não é necessariamente o direito nacional. De fato, as regras que regem um contrato internacional frequentemente envolvem o direito estrangeiro para uma ou ambas as partes. Isso ocorre porque a determinação do direito aplicável ao contrato depende da norma sobre conflitos de leis em vigor no foro onde a ação é ajuizada, ou da escolha das partes, quando essas normas permitem a seleção da lei aplicável. Cada parte pode preferir que seu próprio direito seja aplicado devido ao maior conhecimento e familiaridade com suas próprias leis e ao certo grau de desconfiança em relação a sistemas legais estrangeiros.

Contudo, é possível que pelo menos uma das partes tenha que se submeter a um direito diferente do seu próprio direito nacional, seja em razão das normas de direito internacional privado, seja devido ao poder de negociação da outra parte quando a escolha é permitida. Portanto, é incorreto supor que um Estado pode garantir a aplicação de seu direito nacional apenas por não aderir a um instrumento normativo internacional, como uma convenção. De fato, não se pode afirmar com certeza que o direito nacional de um país será sempre aplicável às transações comerciais envolvendo seus cidadãos, pois a decisão sobre o direito aplicável pode não ser tomada exclusivamente por seus tribunais.

A resolução de conflitos no comércio internacional transcorre, portanto, em um processo crucial para manter relações comerciais estáveis e justas entre países. Geralmente, envolve mecanismos como negociação direta, onde as partes envolvidas tentam resolver a disputa por meio de diálogo direto, buscando um acordo mutuamente aceitável. A Mediação voluntária, ou arbitragem, do qual um terceiro imparcial (mediador) ajuda as partes a chegarem a um acordo ou partes concordam em submeter a disputa a um árbitro ou um painel de árbitros, cuja decisão é vinculativa.

Este último é mais formal do que a mediação e pode ser mais rápido do que o litígio judicial, uma vez que no litígio, as disputas são levadas a tribunais nacionais ou internacionais, onde um juiz ou um grupo de juízes decide o resultado. Este processo pode ser demorado e caro.

Finalmente, contamos também com a participação de organismos internacionais como a Organização Mundial do Comércio (OMC) que possui mecanismos próprios para resolver disputas entre membros, como o Sistema de Solução de Controvérsias da OMC. Cada método tem suas vantagens e desvantagens, e a escolha depende da natureza do conflito, das preferências das partes envolvidas e dos termos do contrato ou acordo em questão.

4. DESAFIOS JURÍDICOS EMPRESARIAIS E A FACILITAÇÃO DAS TRANSAÇÕES COMERCIAIS PARA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

A internacionalização de empresas envolve expandir operações para mercados fora do país de origem. Esse processo, embora promissor, apresenta vários desafios jurídicos que as empresas precisam enfrentar. Alguns dos principais desafios e legislações relacionadas incluem: Legislações Antitruste, onde as empresas devem garantir que suas práticas comerciais não violem leis de concorrência, como o Sherman Antitrust Act nos EUA ou o Competition Act na União Europeia.

Legislações de Propriedade Intelectual que protegem patentes, marcas e direitos autorais em mercados estrangeiros, exigindo o registro em cada país, o que envolve navegar por diferentes sistemas legais, como o Patent Cooperation Treaty (PCT) que permite requerer a proteção patentária de uma invenção, em vários países ao mesmo tempo, por meio de um único depósito chamado “Depósito Internacional de Patente”, ou seja, o PCT é um simplificador que torna mais econômica a proteção das invenções quando a mesma for pedida em vários países.

Existem ainda, Tributações Internacionais, cujos acordos de Bitributação evitam a dupla tributação sobre lucros, garantindo que a empresa não seja tributada tanto no país de origem quanto no país estrangeiro. Legislações de Preço de Transferência, regras que governam as transações financeiras entre empresas do mesmo grupo em diferentes países para evitar evasão fiscal, como as diretrizes da OCDE, e ainda, Leis Anticorrupção que determinam que as empresas precisam aderir a leis como o *Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) nos EUA ou a Lei Anticorrupção Brasileira (Lei nº 12.846/2013), que proíbem o suborno de funcionários públicos estrangeiros.

Posteriores as legislações já mencionadas, respeitar sanções internacionais impostas por organismos como as Nações Unidas ou a União Europeia, que podem restringir o comércio com certos países, se torna indispensável para a funcionalidade de empresas para com mercado internacional, além de considerar as legislações Trabalhistas Locais para cumprir com as leis de contratação, salários mínimos, e direitos dos trabalhadores no país estrangeiro, como a *Fair Labor Standards Act nos EUA, e as Legislações de Imigração que asseguram que os trabalhadores expatriados tenham os vistos e permissões necessários para trabalhar legalmente no exterior.

Outrossim, as empresas devem cumprir as leis locais sobre emissões, resíduos e sustentabilidade, como as diretrizes da Environmental Protection Agency (EPA) nos EUA ou a Diretiva de Responsabilidade Ambiental na EU (União Europeia).

Para a resolução e similarmente, a facilitação das transações comerciais é de extrema importância que as empresas tenham conhecimento sobre as Jurisdicionalidades e Arbitragens que irão circundar as relações contratuais entre as partes e decidirão se determinadas disputas, quando houver, serão resolvidas através de tribunais locais ou arbitragem internacional. O New York Convention facilita o reconhecimento e execução de acordos de arbitragem em mais de 150 países.

A Arbitragem, assim sendo, é um método alternativo de resolução de conflitos em que as partes envolvidas optam por resolver suas disputas fora do sistema judicial tradicional, através de um ou mais árbitros imparciais especialistas no assunto em disputa, o que aumenta a qualidade das decisões e, que são escolhidos pelas partes ou por uma instituição arbitral. Resumidamente, ela é um método alternativo do Poder Judiciário que possui uma regulamentação própria no país e é caracterizada por sua informalidade. A decisão dos árbitros, chamada de laudo arbitral, tem força vinculante e é executável, semelhante a uma sentença judicial.

5280

Assim, a arbitragem é um meio alternativo mais praticado no mundo para solucionar adversidades em questão do direito privado, sendo sua atuação tanto no plano interno do país, quanto no plano internacional. No contexto internacional, a arbitragem é vital para garantir que as transações e investimentos internacionais ocorram em um ambiente de segurança jurídica e previsibilidade, enquanto no Brasil, ela contribui para a melhoria do ambiente de negócios e para a integração do país na economia global.

Portanto, ao optar por este mecanismo, os contratantes evitam ações judiciais em países distintos, controlam a possível subordinação a regras processuais ou leis internas que são desconhecidas e, ainda escolhem o idioma em que o dispositivo será realizado, tal como, as leis que serão aplicáveis ao mérito do litígio, o procedimento, os árbitros eleitos para as audiências, além do local da câmara de arbitragem onde ocorrerá o processo.

Empresas que operam internacionalmente preferem a arbitragem por sua neutralidade, confidencialidade, e porque permite evitar possíveis parcialidades dos tribunais nacionais. Graças à Convenção de Nova Iorque de 1958, laudos arbitrais proferidos em um país são geralmente reconhecidos e executados em outros países signatários, o que facilita a resolução

de disputas internacionais. Logo, no Brasil, a arbitragem ganhou destaque, especialmente após a promulgação da Lei de Arbitragem (Lei nº 9.307/1996) e sua reforma em 2015. Empresas brasileiras têm utilizado cada vez mais a arbitragem para resolver conflitos complexos, especialmente em setores como construção civil, energia e infraestrutura.

O Judiciário brasileiro tem apoiado, desde o referido ano, o uso da arbitragem, reconhecendo e executando laudos arbitrais, inclusive internacionais, o que dá segurança jurídica para as partes envolvidas. A aceitação e a prática crescente da arbitragem no Brasil tornam o país um ambiente mais atrativo para investimentos estrangeiros, pois oferece uma alternativa eficiente para resolução de disputas comerciais.

Ao contrário dos processos judiciais, a arbitragem é confidencial, o que é particularmente importante em disputas comerciais onde as partes podem querer proteger informações sensíveis, logo esse método pode ajudar a manter o relacionamento entre as partes, pois o processo tende a ser menos adversarial do que o litígio judicial.

No contexto internacional, a arbitragem é vital para garantir que as transações e investimentos internacionais ocorram em um ambiente de segurança jurídica e previsibilidade, enquanto no Brasil, ela contribui para a melhoria do ambiente de negócios e para a integração do país na economia global. Desta forma, os desafios jurídicos, tal como suas resoluções variam de acordo com o setor e os países envolvidos. As empresas devem contar com uma consultoria jurídica especializada em direito internacional para navegar nesses desafios com sucesso.

5. AS OPORTUNIDADES NA INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

A globalização foi a base para a integração de países, unindo empresas de diversos setores, além de mercados e pessoas. Devido ao maior fluxo de informações obtidas pelas empresas, cresceu a possibilidade de ampliar o mercado consumidor adquirindo altos lucros com este processo, aproximando clientes de fornecedores, tal como exportadores de importadores.

Uma empresa nacional necessita expandir sua área de mercado para que possa desenvolver suas atividades globalmente. Com isso, todo o processo de internacionalização, envolve uma série de cuidados, desde a busca por novos fornecedores, pesquisa sobre o mercado que se deseja adentrar, as políticas vigentes de exportação e custos com transporte e logística, investimentos em capacitação profissional, tal como em novas tecnologias na área de produção, além da devida adequação das embalagens do produto e rótulos.

No Brasil, na década de 90 o país alcançou uma posição respeitável no investimento direto devido a políticas de liberalização realizadas. Fato esse que permitiu ao Brasil uma maior participação no mercado internacional, sendo fatores decisivos os grandes fluxos de comércio e a ocorrência desse processo de liberalização. Em diversos segmentos, o Brasil tornou-se palco de competição direta entre empresas líderes de mercado de todo o mundo.

Assim, constatou-se um processo introdutório de internacionalização das empresas nacionais no exterior, conquistando, no entanto, um crescimento anual considerável. Neste contexto, para que uma empresa tenha sucesso em seu processo de internacionalização, é de extrema importância que considere a inovação em seus produtos, tecnologias e demais características que serão ofertadas ao país de destino, para o crescimento dos volumes de produtos exportados, além da sua permanência no mercado estrangeiro.

A continuidade de determinada empresa no mercado internacional, decorre de uma série de fatores como um atendimento diferencial tanto na venda quanto no pós-venda, sendo, necessárias aplicações em tecnologias avançadas para o incremento e aperfeiçoamento dos sites de vendas.

O investimento de capacitação e treinamentos dos profissionais responsáveis, a compreensão do público-alvo e dos concorrentes, a introdução de preços satisfatórios, aliados a uma estratégia de publicidade e marketing empresarial personalizados para conhecer melhor o público alvo a qual os produtos e ou serviços se destinam, assim como, uma localização planejada, quando houver filiais fixas. Neste contexto, vale ressaltar que esses são alguns dos principais custos para o exercício da atividade empresarial de qualquer empresa que esteja disposta a se manter no mercado exterior.

A abertura dos mercados locais para empresas estrangeiras, ao longo dos anos, gerou um determinado nível de competitividade, tornando cada vez mais corriqueiro a internacionalização uma questão de sobrevivência, visto que empresas de todo o mundo começam a disputar o mercado com as corporações nativas. Logo, os estabelecimentos enxergam a internacionalização como uma opção lucrativa e viável, porém similarmente é um processo que exige um elevado grau de planejamento.

As oportunidades no mercado exterior são inúmeras, assim como os eventuais desafios que surgem no caminho, isso porque é necessário pensar globalmente, enquanto se age localmente. A concorrência externa é muito forte, visto que há outras empresas já conhecidas no mercado e com um relacionamento comercial mais enraizado com o exterior, ademais, a

diversidade cultural, impasses políticos, religiosos e jurídicos locais, cercada pela volatilidade cambial e instabilidade econômica em alguns países, mão de obra despreparada, entre outros desafios gerais são algumas das principais causas de contratemplos no processo de internacionalização.

Dentre as muitas oportunidades presentes no mercado estrangeiro, encontram-se ainda a diminuição de custos, a valorização da moeda nacional, vantagens fiscais, competitividade internacional, valorização e fortalecimento da marca, novos mercados para serem explorados, obtenção de recursos financeiros e taxas mais competitivas, além da busca de novos canais de distribuição e aprimoramento de eficiência. Outras vantagens da internacionalização, são a diminuição dos efeitos das crises nas empresas internacionalizadas visto que o processo para se tornar uma empresa global traz para as organizações diversificação de riscos e uma maior qualificação em processos como compliance e vendas, acrescida a uma menor dependência do mercado global.

Ora, tal procedimento de mundialização das organizações também fornece a possibilidade de adentrar em um novo mercado sem custos exorbitantes para as pequenas empresas, além de melhorar consideravelmente a qualidade dos negócios nacionais através de novos métodos e tecnologias mais avançadas.

5283

Sendo o Brasil um país superavitário na balança comercial comparando-se a outros países como os Estados Unidos, torna-se, portanto, imprescindível a adoção da internacionalização de empresas como uma estratégia para o desenvolvimento e competitividade não apenas dos negócios locais para uma nova atmosfera econômica, como também para um melhor posicionamento estratégico da marca nacional no mercado estrangeiro, trazendo oportunidades de redução da dependência em relação ao mercado interno, aumentando a produtividade e a inovação, além de diversificar produtos, obtendo consequentemente mais lucro e reconhecimento como vantagens mercadológicas para um maior desenvolvimento do país.

6. ESTUDO DE CASO E ANÁLISE COMPARATIVA DE LEGISLAÇÕES

6.1 Da Aviação Regional à Liderança Mundial: O Caso de Internacionalização da Embraer

Caracterizada por ser uma empresa de capital misto controlada pela união, a Embraer foi fundada em 1969 com o objetivo de introduzir a indústria aeronáutica no Brasil, através do

apoio governamental local para a fabricação de um jato de treinamento militar, nomeado posteriormente de Bandeirante, um bimotor turboélice de pequeno porte.

Possuindo uma linha de produção pequena até a década de 70, a Embraer tinha a maior parte da fabricação direcionada principalmente para o governo federal, com produções de aeronaves que atendessem, em sua maioria, os campos agrícolas e a força aérea Brasileira.

Conhecida por sua excelência tecnológica enquanto empresa de controle de Estado, em 1980, a Embraer passou a enfrentar uma forte crise econômica que se intensificava no Brasil pelos altos níveis de inflação presentes no mercado, chegando a entrar praticamente em falência no ano de 1993. Logo, em 1994 a companhia foi privatizada, tendo sua participação majoritária adquirida por três instituições financeiras, Cia Bozano Simonsen, Perella e Wassertein, em conjunto com PREVI e SISTEL que obtiveram os fundos de pensão da empresa.

Este fato acarretou mudanças na cultura da Embraer, na qual passou a focar em uma maior eficiência de seus processos, assim como no mercado e nos resultados financeiros obtidos, alcançando êxito no período posterior a privatização transformando-se na maior empresa aeroespacial do mundo e a terceira maior empresa de fabricação de jatos comerciais, especializada igualmente, em aviação executiva, mercado de defesa e segurança e na aviação agrícola, com filiais em diversos países como Canadá, China, Portugal, Emirados Árabes, Irlanda, Estados Unidos, entre outros.

5284

Segundo Reis (2012) a Embraer já apresentava uma orientação e estratégia internacional como uma característica de seus negócios, isso desde o seu início em 1969, visto que por ser uma empresa com setor específico, o aeronáutico, a companhia não pode depender somente do mercado interno, sua atuação seria nesse caso restrita, sendo necessário a busca por clientes globais.

Desde então, a companhia seguiu o caminho da internacionalização sendo essa tendência observada quando foi firmado, sob licença, um acordo tecnológico com a empresa italiana Aermacchi para a fabricação do jato de treinamento militar Xavante por volta de 1970. Posteriormente a esse ano, já em 1974 realizou-se uma nova parceria com a empresa americana Piper, para a produção de aviões de pequeno porte e em 1975 foram exportadas para a força aérea Uruguaiana as primeiras aeronaves EMB110 Bandeirante.

A entrada da Embraer no mercado norte-americano foi realizada por meio da abertura de sua primeira subsidiária instalada em 1979, nomeada de Aircraft Company (EAC), na cidade da Flórida, nos Estados Unidos. Impulsionada pelo aumento das vendas, necessidade de

serviços aos clientes e apoio técnico, a empresa trouxe consigo a característica de ser a primeira filial fora do território brasileiro com o objetivo principal de atender não apenas os novos clientes dessa região, como também concentrar as atividades de vendas do mercado americano.

A segunda subsidiária foi inaugurada em 1983, na cidade de Paris, com a criação da Embraer Aviation International (EAI), possuindo os mesmos objetivos que a primeira filial, ou seja, focando em atender as necessidades do território europeu, juntamente com o Oriente Médio e África. Ambas subsidiárias possuíam um papel estratégico nos respectivos mercados, sendo, porém, a fabricação, engenharia e desenvolvimento dos aviões e aeronaves, realizados somente na matriz da companhia.

Desde então, a empresa vem acumulando sucessos com produtos que concorrem diretamente com as empresas rivais como Bombardier, Boing e Airbus. No ano 2000, a Embraer expandiu sua rede de escritórios comerciais para China e Cingapura, instalando unidades de manutenção em Nashville, nos Estados Unidos isso já em 2002 também chamada de Embraer Aircraft Maintenance Services (EAMS).

Logo, a organização passou a intensificar sua presença no mercado norte-americano, incluindo o Canadá buscando expandir suas operações globais e competir diretamente com fabricantes estabelecidos, como a Bombardier, que era uma das líderes no mercado de aeronaves da América do Norte. A entrada da Embraer no mercado canadense representou um passo significativo para a empresa brasileira, no entanto trouxe desafios consideráveis, especialmente em termos de legislação e competição.

Um dos principais desafios enfrentados pela Embraer ao entrar no mercado canadense foi a concorrência acirrada com a Bombardier, que tinha forte presença local e estava bem estabelecida na indústria. A Embraer teve que lidar com legislações específicas de aviação no Canadá, incluindo certificações rigorosas de aeronaves, normas ambientais e requisitos de segurança.

Além disso, a empresa enfrentou barreiras comerciais, como tarifas e regulamentações sobre conteúdo local, que exigiam uma porcentagem específica de componentes fabricados localmente. Marcada por disputas comerciais significativas, em 2017, por exemplo, a Bombardier acusou a Embraer de receber subsídios injustos do governo brasileiro, o que teria distorcido a competição. Essa acusação levou a um confronto no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), onde ambos os países se acusaram mutuamente de práticas desleais.

Em consequência, a Bombardier enfrentava dificuldades financeiras e acabou vendendo sua divisão de jatos regionais para a Airbus. Essa movimentação reconfigurou o mercado, mas também aumentou a complexidade da competição para a Embraer, que agora enfrentava não só a Bombardier, mas também a gigante europeia.

Outro aspecto crítico foram as legislações ambientais, especialmente no que diz respeito às emissões de carbono. O Canadá possui regulamentos rigorosos sobre emissões, e a Embraer precisou garantir que suas aeronaves atendessem a esses padrões para competir no mercado local.

Apesar desses desafios, a Embraer conseguiu estabelecer uma presença significativa no Canadá, especialmente com seus jatos da série E2, que são altamente eficientes em termos de combustível e atendem às exigências ambientais. A empresa continua a ser um importante player no mercado de jatos regionais na América do Norte, mas a competição com grandes players como Airbus e Boeing permanece intensa.

A entrada no mercado canadense foi, portanto, uma combinação de oportunidades e desafios, envolvendo uma complexa interação de fatores regulatórios, econômicos e competitivos.

Após os atentados de 11 de setembro de 2001, a Embraer ainda afetada pela crise aérea presente, sofreu uma série de cancelamentos de encomendas colocando em risco seus recursos de construção de aeronaves, recebendo impactos negativos para a empresa, como a demissão de 1.800 funcionários.

Já em 2004 a empresa com o objetivo de entrar na União Europeia e expandir ainda mais a presença da marca, adquiriu a Indústria de Aeronáutica de Portugal S.A. uma empresa que se dedicava à manutenção e reparo de aeronaves militares e civis, manutenção e fabricação de motores e componentes estruturais para grandes empresas aeronáuticas, entre elas a própria Embraer.

No ano de 2008 a organização iniciou a construção de duas unidades industriais em Portugal, na cidade de Évora, dedicada a fabricação de estruturas metálicas usinadas e outra voltada para a fabricação de conjuntos em materiais compósitos (EMBRAER, 2017). Ainda em 2008, a Embraer com o objetivo de fornecer peças para a montagem final de aeronaves no Aeroporto Internacional de Melbourne, iniciou a construção da primeira fábrica no país.

A partir de 2011 a companhia focou em expandir seus negócios para o Oriente Médio, inaugurando um escritório comercial na cidade de Dubai nos Emirados Árabes Unidos, objetivando fornecer suporte ao cliente da aviação comercial.

Assim sendo, a Embraer lançou diversas subsidiárias ao redor do mundo e até construiu o primeiro Centro de Engenharia e Tecnologia (CETE) fora do Brasil, com o objetivo de expandir e fortalecer ainda mais a presença global da empresa. No mesmo ano, foi iniciada nos EUA, a construção da fábrica para montagem das aeronaves Legacy 500 e Legacy 450, na cidade da Flórida. E em 2015, a Embraer Aviação Executiva divulgou a abertura de um novo Centro de Serviços de Manutenção no aeroporto de Le Bourget, em Paris, com a finalidade de prestar suporte e serviços aos clientes na Europa (EMBRAER, 2017).

A Internacionalização da Embraer, torna-se, portanto, um exemplo, de como as empresas Brasileiras podem construir laços econômicos e comerciais através de investimentos e expansões internacionais, explorando oportunidades nos mercados de cada país que adentre.

6.2 Análise Jurídica Global: comparando abordagens legislativas no Brasil, Canadá e França

O Brasil possui um processo legislativo que combina o interesse estratégico nacional com a necessidade de expandir a competitividade global das suas empresas. A internacionalização de empresas como a Embraer é influenciada por políticas industriais e comerciais que incentivam a inovação e a inserção em mercados externos. A legislação brasileira tende a proteger setores estratégicos, mas também oferece incentivos para a internacionalização, como financiamento pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e participação em programas de cooperação internacional.

A entrada de empresas estrangeiras em mercados como o Brasil, Canadá e França envolve a superação de várias barreiras legais, regulatórias e administrativas. No Brasil, por exemplo, temos a Lei de Investimentos Estrangeiros (Lei nº 4.131/1962 e Lei nº 4.390/1964) que regula a entrada de capital estrangeiro no Brasil e impõe requisitos de registro no Banco Central do Brasil. Empresas estrangeiras precisam demonstrar a origem dos recursos e cumprir com exigências específicas.

Ademais, o Brasil possui uma estrutura tributária complexa com diversas barreiras tributárias e, com impostos federais, estaduais e municipais que podem dificultar a entrada de empresas estrangeiras. A carga tributária alta e a burocracia associada ao cumprimento dessas obrigações são desafios significativos.

Em setores estratégicos, como o de defesa e aviação, há barreiras regulatórias adicionais. Por exemplo, a Embraer, como uma empresa de aviação, precisou cumprir rigorosos requisitos da ANAC (Agência Nacional de Aviação Civil) e atender às normas de segurança e qualidade estabelecidas pela legislação brasileira.

Em alguns setores, o Brasil impõe exigências de conteúdo local, exigindo que uma certa porcentagem dos componentes ou serviços sejam de origem nacional, o que pode complicar a operação de empresas estrangeiras.

A internacionalização da Embraer, portanto, começou com a necessidade de expandir sua presença global para se manter competitiva. O Brasil nesse cenário, facilitou essa expansão através de acordos comerciais e diplomáticos, bem como suporte financeiro e logístico, permitindo à Embraer estabelecer fábricas e parcerias em diversos países, incluindo a criação de subsidiárias em mercados estratégicos como os EUA e Europa.

O Canadá, por outro lado, tem um ambiente legislativo altamente favorável à internacionalização de empresas, especialmente em setores tecnológicos. A legislação canadense oferece suporte significativo através de incentivos fiscais, fundos de inovação, e programas governamentais que visam a expansão internacional. Além disso, o Canadá possui uma rede extensa de acordos comerciais que facilita o acesso ao mercado internacional para empresas canadenses.

5288

Nesse sentido, a entrada da Embraer no mercado canadense exigiu conformidade com as leis e regulações locais, além de uma estratégia de penetração que respeitasse os interesses do governo canadense. A colaboração com empresas locais e o cumprimento das regras de investimento estrangeiro do Canadá foram cruciais para o sucesso da Embraer no mercado canadense, onde a empresa conseguiu estabelecer uma forte presença através de parcerias e alianças.

No que tange a legislação canadense, a lei Investment Canada Act, exige que investimentos estrangeiros que superem determinados valores sejam revisados pelo governo do Canadá para determinar se são benéficos para o país. A revisão leva em consideração fatores como impacto econômico, participação de empresas canadenses e se o investimento contribui para a produtividade, inovação e competitividade.

Outrossim, o Canadá é um país bilíngue (inglês e francês), e a necessidade de operar em ambas as línguas pode ser uma barreira para empresas estrangeiras, especialmente no Quebec, onde o francês predomina.

Os Setores como aviação, telecomunicações e finanças são fortemente regulamentados no Canadá. Empresas estrangeiras que desejam operar nesses setores precisam obter licenças e cumprir com as rigorosas normas de segurança, qualidade e práticas de mercado impostas pelas agências reguladoras canadenses.

Embora o Canadá tenha uma estrutura tributária competitiva, as províncias têm autonomia para impor impostos adicionais, o que pode resultar em variações significativas nos custos operacionais de uma província para outra.

A França possui um sistema legislativo que, ao mesmo tempo em que protege seus setores estratégicos, promove a internacionalização de empresas por meio de acordos bilaterais e multilaterais. A legislação francesa é rigorosa em termos de proteção do mercado interno, mas também oferece mecanismos de apoio para empresas que buscam expandir suas operações para o exterior, como créditos fiscais, subsídios e apoio governamental em negociações internacionais.

A entrada da Embraer na França foi facilitada por acordos bilaterais entre Brasil e França e pela adaptação da empresa às exigências regulatórias locais. A Embraer conseguiu se estabelecer no mercado francês através de parcerias com empresas francesas, cooperação em projetos de defesa, e conformidade com os rígidos padrões de qualidade e segurança exigidos pela legislação europeia.

5289

A França possui, um Código de Comércio e Legislação sobre Investimentos Estrangeiros que exige que certos tipos de investimentos estrangeiros em setores estratégicos, como defesa, energia e telecomunicações, sejam submetidos à aprovação do Ministério da Economia. A Lei PACTE (Plano de Ação para o Crescimento e a Transformação das Empresas) também impõe exigências para assegurar que investimentos estrangeiros não prejudiquem os interesses nacionais.

Para mais o país possui leis trabalhistas rigorosas, que impõem uma série de obrigações às empresas, como a negociação coletiva, proteção ao emprego, e limites à demissão de trabalhadores. Estas leis podem aumentar o custo de operação e dificultar a flexibilidade empresarial.

A legislação ambiental no território, também é altamente desenvolvida e impõe várias exigências às empresas, especialmente em termos de controle de emissões, tratamento de resíduos e eficiência energética. Empresas estrangeiras que não se adequam a essas normas podem enfrentar pesadas multas e dificuldades operacionais.

Com isso, a França incentiva a inovação e o desenvolvimento tecnológico, mas também impõe regras que priorizam o uso de tecnologia local e parcerias com empresas francesas, o que pode ser um desafio para empresas estrangeiras que precisam se adaptar a essas exigências.

Concluindo a análise comparativa, em relação ao suporte governamental e legislação, os três países possuem abordagens distintas em termos de suporte governamental e estrutura legislativa para a internacionalização. O Brasil, embora proteja setores estratégicos, oferece incentivos significativos para internacionalização. O Canadá é proativo em criar um ambiente favorável para a expansão internacional, enquanto a França combina proteção estratégica com apoio à internacionalização através de acordos comerciais e bilaterais.

Empresas estrangeiras, como a Embraer, enfrentam uma variedade de barreiras legais e regulatórias ao tentar entrar nos mercados do Brasil, Canadá e França. No Brasil, a complexidade tributária e as exigências de conteúdo local são desafios significativos. No Canadá, o processo de revisão de investimentos e a regulamentação setorial são barreiras que precisam ser superadas. Na França, as rigorosas leis trabalhistas, as exigências ambientais e a necessidade de aprovação governamental para investimentos em setores estratégicos são os principais obstáculos.

A Embraer, ao entrar nesses mercados, teve que adaptar suas estratégias para cada contexto legislativo e econômico, demonstrando flexibilidade e entendimento profundo das diferentes abordagens regulatórias. No Canadá, a adaptação foi facilitada por um ambiente favorável, enquanto na França, a colaboração com parceiros locais e a conformidade com regulamentos rigorosos foram essenciais. No Brasil, a expansão internacional foi fortemente apoiada pelo governo, permitindo à Embraer crescer como um player global.

5290

Essa análise revela como a legislação e as políticas de internacionalização podem moldar as estratégias de empresas globais, como a Embraer, em diferentes mercados.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise comparativa das barreiras legais e regulatórias enfrentadas por empresas estrangeiras nos mercados do Brasil, Canadá e França como exemplos desse artigo, destacam a complexidade e os desafios envolvidos no processo de internacionalização. Cada país possui uma combinação única de regulamentações, políticas fiscais e exigências setoriais que podem tanto facilitar quanto dificultar a entrada de empresas estrangeiras.

No Brasil, a estrutura tributária complexa, as políticas de conteúdo local e as exigências regulatórias em setores estratégicos impõem desafios consideráveis. No Canadá, embora o ambiente seja geralmente favorável à internacionalização, as regulamentações setoriais rigorosas e a necessidade de aprovação governamental para certos investimentos exigem uma estratégia cuidadosa de adaptação. Na França, as leis trabalhistas rigorosas, as regulamentações ambientais e as políticas de proteção a setores estratégicos representam barreiras significativas que precisam ser superadas por empresas estrangeiras, fora diversos outros embargos presentes em outros países e que são relacionados a entrada de empresas estrangeiras em seus mercados internos.

A experiência da Embraer para com outras empresas nacionais na sua expansão internacional, demonstra a importância de uma compreensão profunda das legislações e das dinâmicas de mercado locais para o sucesso em novos mercados. A capacidade da Embraer de se adaptar às diferentes exigências regulatórias e de estabelecer parcerias estratégicas nos países em que opera foi crucial para o seu crescimento global.

Portanto, o processo de internacionalização não é apenas uma necessidade para empresas que buscam expandir seus mercados, mas também uma oportunidade de fortalecer suas operações através da diversificação geográfica, aumento da competitividade e desenvolvimento de inovações.

5291

No entanto, para que esse processo seja bem-sucedido, é essencial que as empresas compreendam e se preparem para os desafios legais e regulatórios específicos de cada mercado, desenvolvendo estratégias que considerem as particularidades de cada país e garantam conformidade com as normas locais. Somente através dessa abordagem estratégica e bem-informada, empresas como a Embraer podem transformar as barreiras iniciais em trampolins para o sucesso global.

A adaptação das legislações vigentes tanto no Brasil, quanto no Canadá e França são exemplos de que facilitar a internacionalização das empresas é essencial para criar um ambiente de negócios mais dinâmico e competitivo. Simplificar tributações, harmonizar regulamentações e flexibilizar certas exigências legais são passos importantes para atrair mais investimentos estrangeiros, ao mesmo tempo em que se resolvem conflitos de maneira mais eficaz.

Ao promover um ambiente mais acessível e amigável para as empresas estrangeiras, os países podem não apenas aumentar sua competitividade global, mas também fomentar o

crescimento econômico sustentável e a inovação. As reformas em tais legislações, garantiriam um equilíbrio entre a proteção dos interesses nacionais e a abertura necessária para que as empresas estrangeiras, possam prosperar e contribuir significativamente para as economias locais e globais.

REFERÊNCIAS

AIIESEC DO BRASIL, **Internacionalização de empresas brasileiras: 5 exemplos de sucesso**. Disponível em: <https://aiesec.org.br/internacionalizacao-de-empresas-brasileiras-5-exemplos-de-sucesso/>. Acesso em: 09 de jun. de 2024.

CARDOSO, A.C.F.; *et al.* **O processo de internacionalização e os aspectos socioambientais: o caso Embraer**. Disponível em: <https://periodicos.ufsm.br/reaufsm/article/view/578/435>. Acesso em: 09 de set. de 2024.

CARNEIRO, J.; *et al.* **Avaliação comparativa do escopo descritivo e explanatório dos principais modelos de internacionalização de empresas**. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/5575/557557865002.pdf>. Acesso em: 09 de fev. de 2024.

CAZORLA, D.M. **Meios de solução de conflitos contratuais internacionais privados: brasil e eua**. Disponível em: <https://arquivos.integrawebsites.com.br/60903/3b4fd807b6dd12659e5a6e5a5acf891e.pdf>. Acesso em: 29 de ago. de 2024.

DENBERG, M.W.S.; *et al.* **Impactos Opcionados pela Internacionalização em Empresas Brasileiras: Um Estudo de Caso Múltiplo**. Disponível em: https://revistacgg.org/index.php/contabil/article/view/266/pdf_165. Acesso em: 09 de fev. de 2024.

FIESC, **Internacionalização de empresas reduz riscos em tempos de crise**. Disponível em: <https://fiesc.com.br/pt-br/imprensa/internacionalizacao-de-empresas-reduz-riscos-em-tempos-de-crise>. Acesso em: 09 de jun. de 2024.

GREBLER, E. **A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Venda Internacional de Mercadorias e o Comércio Internacional Brasileiro**. Disponível em: <https://www.corteidh.or.cr/tablas/r27122.pdf>. Acesso em: 29 de ago. de 2024.

MATOS, E.L. **Internacionalização das empresas brasileiras: como potencializar as oportunidades e enfrentar desafios**. Disponível em: <https://periodicos.uesc.br/index.php/calea/article/view/2628/1878>. Acesso em: 09 de abr. de 2024.

MODOLO, L.C. **O processo de internacionalização da Embraer sob a ótica da escola de Uppsala**. Disponível em: <https://repositorio.unicamp.br/acervo/detalhe/983931>. Acesso em: 09 de set. de 2024.

SANTOS. R.F.; *et al.* **Arbitragem internacional: uma análise à luz da legislação brasileira.** Disponível em: <https://egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/anexos/22252-22253-1-PB.pdf>. Acesso em: 09 de fev. de 2024.

SEBRAE, O que é internacionalização e quais as vantagens para sua empresa. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-internacionalizacao-e-quais-as-vantagens-para-sua-empresa>. Acesso em: 09 de jun. de 2024.