
O RELEVO DA CONFIANÇA NO SISTEMA JURÍDICO NA DECISÃO
DE INTERNACIONALIZAÇÃO

João Daniel da Costa Cunha

Dissertação

Mestrado em Economia e Gestão Internacional

2021

Orientado por Prof^a Elda Marques

Resumo

O presente trabalho surge da constatação de que o comércio internacional tem vindo a criar, moldar e influenciar dinâmicas no campo jurídico, institucional e nos próprios governos que procuram acompanhar os desafios, novas práticas e realidades em que os fluxos internacionais de comércio se desenvolvem. Como tal, a problemática da confiança no sistema jurídico dos países de destino do investimento pode ter um relevo que condiciona ou potencia esse investimento, o que não tem sido debatido, estudado ou colocado na literatura. Procurou-se, assim, através de metodologias qualitativas por questionário aplicado a intervenientes nestes processos de negócio além-fronteiras, recolher dados e tirar conclusões quanto ao peso que a confiança de determinado agente ou empresa tem relativamente a um destino.

O estudo conclui que de facto a confiança tem implicações na decisão de internacionalização, particularmente na seleção dos mercados de destino, sendo que, um dos fatores mais preponderantes capaz de criar e/ou fortalecer nos agentes a confiança num sistema jurídico é a subscrição, por parte desse Estado, de acordos internacionais, bem assim a uniformização de leis num espaço económico e o reconhecimento das decisões judiciais que fazem a sua aplicação por outros estados situados no mesmo espaço económico. A quantidade de dados recolhidos é uma das limitações que se aponta, considerando-se, assim, que de futuro seriam pertinentes investigações de maior alcance sobre a problemática. A principal contribuição é a sintetização no presente trabalho dos contributos da área da economia internacional e do direito internacional e da demonstração de conexão entre os dois campos, utilizando um conceito como a confiança para determinar a causalidade e o efeito da mesma sobre um aspeto de decisão das empresas que não tem sido, no estado da arte, focado como outras vertentes.

Palavras-Chave

Confiança; internacionalização; multinacionais; investimento direto estrangeiro; sistema jurídico; direito internacional; economia internacional; metodologia qualitativa: questionário; entrevistas;

Conteúdo

1. Introdução	1
2. Enquadramento	3
2.1 Conceito de Confiança.....	6
2.2 Conceito de Instituições.....	8
2.3 Internacionalização e investimento estrangeiro no pós-guerra-fria.....	9
2.3.1 Os tipos de direito.....	12
2.3.2 Importância e reflexo para o comércio	12
2.4 Conceito de Internacionalização.....	13
3. Metodologia.....	15
3.1 Recolha e análise dos dados	17
3.1.1 Perfil do inquirido.....	17
3.1.2 Dados sociodemográficos.....	17
3.1.3 Composição do questionário	17
3.1.4 Análise	18
4. Considerações Finais	37
5. Limitações	41
6. Bibliografia.....	42
7. Anexos	48

1. Introdução

O crescimento do comércio entre povos, entidades políticas separadas e países, conduziu a uma intensificação expectável de conflito de leis. Tal aspeto reforçou a necessidade de um terceiro elemento externo enquanto juiz de resolução das disputas (Mills, 2006), desde logo pelo facto de que as multinacionais¹ foram parte importante nos processos de crescimento e, sobretudo, de diversificação que teve lugar nos séculos XX e XXI (Agmon, 2020). Dessa forma, o comércio internacional e o sistema jurídico influenciam-se mutuamente e estão correlacionados, sendo claro, para alguns autores, que o domínio jurídico desempenha um papel fulcral no crescimento do investimento e do comércio privado (Shihata, 1996).

A presente tese de mestrado intitulada “O relevo da confiança no sistema judicial na decisão de internacionalização” pretende estudar esta correlação. Relação essa estabelecida pelo facto de que o sistema jurídico determina aspetos fundamentais do comércio, nomeadamente no que concerne à forma de se fazer negócios e da própria atratividade dos mercados. Procura, deste modo, verificar de que forma o sistema jurídico é definidor de regras de conduta e limites que condicionam diferentes aspetos da vida empresarial, do relacionamento entre empresas, fornecedores, clientes, estado, governos locais, mão-de-obra, entre outros agentes. Com isto, aspira responder à pergunta de partida, percebendo de que forma e em que grau a confiança no sistema jurídico influencia a decisão de internacionalização, uma vez que, com a globalização e o comércio internacional, cada vez mais empresas têm de lidar com outras empresas, indivíduos e atores que não conhecem e que, por vezes, nunca tinham mesmo tido conhecimento da sua existência. Neste quadro a confiança torna-se um elemento-chave

¹ Assume-se como definição de multinacional a empresa investidora que o faz de forma além-fronteiras, no qual uma empresa sediada num determinado país passa a ter controlo sobre uma empresa que se localiza e com atividade noutro país (Africano, *et al*, 2018).

para o desenvolvimento do comércio internacional (Udomkit, *et al*, 2020) que, com a globalização crescente e desde o fim das políticas de centralização, por parte do estado, da economia, assumindo um papel de planificador, tem adquirido relevância inegável no mundo dos negócios e da economia.

O presente trabalho dividir-se-á da seguinte forma: a) enquadramento do estudo, onde serão dissecados os conceitos chave para a dissertação: - a internacionalização das empresas, o investimento estrangeiro e a sua evolução, e os tipos de direito existentes; b) identificação da metodologia utilizada; c) descrição do perfil e do modo de recolha dos dados e respetiva análise; d) e, por fim, apresentação das conclusões do estudo e das limitações encontradas.

2. Enquadramento

O presente estudo tem por base o pressuposto de que no contexto de comércio e investimento internacional, as instituições, no geral, e o sistema jurídico, em particular, foram pressionados a desenvolver mecanismos e legislação tendo em vista a uniformização de leis, tal como a criação de legislação que permitisse o desenvolvimento do próprio comércio, acompanhando, assim, as dinâmicas que se iam desenrolando (HFW, 2015:14).

Reconhecendo esta dinâmica de influência do comércio sobre as instituições, surge a questão se os agentes - responsáveis pelas decisões sobre a internacionalização das empresas – têm, de facto, confiança no sistema jurídico dos diferentes mercados e se essa confiança é relevante, ou não, e em que sentido, para a escolha dos mercados e o desenrolar do próprio processo de internacionalização.

A internacionalização e o processo de seleção de mercados/países e/ou regiões como destinos, são influenciados por diversos aspetos, encontrando-se frequentemente uma ramificação da seguinte forma: ambiente político-legal; ambiente económico, ambiente sociocultural e ambiente tecnológico (Silva *et al*, 2018).

O ambiente político-legal, onde se encontra o sistema jurídico, além de não ser estudado nem referido com a frequência dos restantes, detém uma particularidade: os tipos de sistemas jurídicos, encontrados nos diferentes países e regiões, não seguem um padrão evidente, como se verifica, por exemplo, nos padrões económicos e nos modelos políticos dos países, frequentemente categorizados por: desenvolvidos, em desenvolvimento e não desenvolvidos. Com efeito, é mais pertinente olhar para os países e agrupá-los por tipo de direito existente, destarte de, obviamente, se perceber por que motivo existe literatura que identifica os riscos que as multinacionais enfrentam ao investir em países com altos níveis de corrupção e governação deficitária

proeminentemente associados aos países em desenvolvimento/não desenvolvidos. Contudo, para a análise económica e para o trabalho que aqui se apresenta, a distinção entre países é mais pertinente se feita, enquadrada e olhada para os diferentes estados e notar as suas diferenças, por exemplo: na regulação direta ou indireta dos limites dos mercados e restrições colocadas às atividades económicas dos diferentes atores (Barkemeyer *et al*, 2018). Não podendo ser ignorado o facto de que a corrupção tende a prosperar em países onde não se verificam regularmente sufrágios eleitorais. De notar, contudo, que ela também existe na própria esfera das empresas, sector privado e em economias avançadas (Setor *et al*, 2021).

Neste campo, há autores que realçam o facto de que países de lei civil (*civil law*²) proporcionam uma proteção legal mais fraca do que os países da lei comum (*common law*³), que, por sua vez, têm uma qualidade e capacidade de aplicação da lei superior (Sena *et al*, 2021), podendo concluir-se, assim, que os sistemas legais em vigor definem e variam de acordo com o grau de proteção que é garantido aos investidores externos.

Contudo, a importância do sistema jurídico não deve ser descurada, sendo de notar que alguns estudos têm demonstrado que o tipo e a qualidade das instituições jurídicas, agrupadas na governação de determinado país, influenciam, por exemplo, o método de entrada escolhido pelas multinacionais aquando da internacionalização. Em contextos onde a governação oferece fraca proteção à parte investidora, as empresas tendencialmente adotam mecanismos de controlo e métodos de entrada de investimento direto estrangeiro, que reduzem o risco que a colaboração em pesquisa e

² Nestes sistemas jurídicos, o Estado desempenha um papel mais forte (Pargendler, 2017), caracterizando-se por ser um direito mais centrado na legislação estadual, de que são exemplo os Estados-Membro da Europa continental, como a Alemanha, França, Portugal, Espanha e Itália.

³ Nos sistemas jurídicos de *common law*, o Estado desempenha um papel mais fraco (Pargendler, 2017), já que é mais centrado nos juízes e no corpo de leis/precedentes nas decisões e opiniões por si manifestadas, sendo os seus expoentes máximos o Reino Unido e os EUA.

desenvolvimento, por exemplo, representa. (Sena, *et al*, 2021). Por consequência, o Investimento Direto Estrangeiro é tendencialmente mais propenso de ser atraído para países e contextos onde os direitos de propriedade física e industrial são mais bem salvaguardados (Leming. *et al*, 2019); (Contractor, *et al*, 2021).

Os governos desempenham assim um papel fundamental em criar e estabelecer um mercado atrativo para investidores externos através da criação de leis e regulação formal. Destacam-se a proteção de propriedade intelectual (respeito por direitos de propriedade) e a capacidade de resolver disputas, que são fatores fundamentais para definir o desempenho de uma empresa (Kardes *et al*, 2021). As firmas estadunidenses, por exemplo, num estudo de Globerman e Shapiro, consideram a qualidade da estrutura governativa como uma das decisões aquando da entrada num mercado estrangeiro e raramente investem em países com uma estrutura de fraca qualidade de governação (Globerman e Shapiro, 2003) *apud* (Kardes *et al*, 2021), o que assume ainda maior relevo em mercados emergentes (Bahadir *et al*, 2015) *apud* (Kardes *et al*, 2021).

Este facto, até para questões de análise económica, é de realçar por não ser livre de implicações. Uma das quais o facto de que a adoção de métodos com mecanismos de controlo próprio reveste-se de repercussões devido aos custos que esta opção importa, assumindo-se que exportação, licenciamento e franchising são opções menos custosas e com riscos menores. O investimento direto estrangeiro, quando escolhido nestes contextos de pior governação e instituições, para mitigar os riscos, por ser mais dispendioso, coloca as empresas numa posição em que o retorno tem de ser encontrado de outras formas e recompensado (Sena, *et al*, 2021), já que as vantagens ou as recompensas obtidas por este investimento não serão as expectáveis.

É aqui que podem surgir algumas violações, abusos ou comportamentos mais gananciosos por parte das multinacionais, para as quais o enquadramento jurídico nacional (face ao país de origem das multinacionais) não se aplica. Neste quadro, o país

de destino pode criar legislação e políticas que restringem a atividade das empresas multinacionais a operar no seu território, podem punir e até expropriar a multinacional. Podem-no fazer por boa-fé ou, pelo contrário, por má-fé e para beneficiar o tecido empresarial e económico nacional.

Contudo, as multinacionais podem recorrer ao direito internacional para arbitrar estas punições e podem acusar o país de destino de violar determinados direitos de comércio internacional, e é neste quadro de ação que pode surgir um efeito reverso para os países, chamado de '*chilling effect*', isto é, a possibilidade do país de destino ser condenado a pagar uma compensação à multinacional pela violação de determinado direito, o que faz com que o país tenha mais dificuldade e hesite em legislar e regular determinadas áreas, abrindo assim caminho para a multinacional e criando também reticência noutros países de legislar e de se proteger sobre ação dos efeitos que um investimento de uma multinacional tenha no seu território (Janeba, 2019) (Moehlecke, 2020).

2.1 Conceito de Confiança

O conceito de confiança, referindo-se à segurança que um determinado ator, agente, indivíduo ou empresa têm face a uma questão, assunto ou acontecimento, é um conceito de definição subjetiva e a sua definição está ainda aberta e em debate (Lewis, *et al*, 2012).

Como tal, é basilar iniciar o trabalho pela definição, não só do objeto de estudo, mas em como será avaliado e desenhado todo o trabalho que parte da análise deste conceito. Concretizando, importa definir a que aspetos se vai considerar a questão da confiança no sistema jurídico no momento da decisão de internacionalização.

A confiança, apesar de ser um elemento altamente individualizado, portanto

subjetivo, e ligado às percepções, experiências e à própria visão social da pessoa/organização face ao evento a que se refere, será avaliada, no presente estudo, contra aspetos concretos relativos ao sistema jurídico. Assim, recolher-se-á a visão de diversos indivíduos sobre a confiança que detêm no sistema jurídico no momento da internacionalização, tendo em conta o seu conhecimento, experiência e percurso profissional.

A confiança dos atores sobre o mesmo sistema jurídico poderá variar, não só porque podem atribuir ao sistema jurídico um grau de importância e impacte para o desenrolar das suas atividades variável, como a forma como percebem a confiança e a olham, - pode ser diferente da conceção de uma outra organização. E se a confiança institucional se refere ao contexto social e organizacional dentro do qual os contratos estão inseridos, da mesma forma, para analisar a confiança nas instituições jurídicas é pertinente um estudo sobre o contexto social que lida com a instituição judicial (Williamson, 1993).

Esta relatividade não difere da relatividade que um eventual estudo sobre outra condicionante em relação à internacionalização teria. A diferença reside na própria questão da confiança. O estudo poderia propor-se a trabalhar as questões das motivações ou obstáculos que os sistemas jurídicos particulares de cada mercado colocariam à internacionalização. Porém, quando se fala em instituições, em particular no sistema jurídico, aquilo que importa para as organizações e para a própria sociedade é se lhe transmite confiança e não se as motiva ou condiciona a infringir a lei, por exemplo.

Portanto, o investigador considera assim que o trabalho se torna mais próximo da “realidade”, da percepção e do que determina o desenrolar do processo da internacionalização. Além do mais, considera que poderá enriquecer o trabalho a exploração desta variável e fazer um levantamento sobre que questões mais valorizam ou têm em conta no momento de comparar instituições judiciais, assim como o que lhes

transmite, nessas instituições, confiança, segurança e conforto, assim como a definem.

Por fim é de notar a pertinência da utilização e do desenvolvimento do estudo pelo conceito da confiança, já que ao lado do comprometimento, são pré-condições chave para a decisão de internacionalização, tal como o modelo de Uppsala o refere (Johanson, Vahlne, 2009), sendo assim um pré-requisito e fator fundamental para o modelo. Em termos conceptuais tem vindo a ser definido de diferentes formas que, no fim de contas, se complementam e confluem. Autores como Moorman (et al, 1992) definem-no como a necessidade de se basear num parceiro em quem se tem confiança, esperando-se do parceiro obter o conhecimento e que esse conhecimento seja fiável, compreendendo a necessidade de acreditar num parceiro. Já que, como os autores argumentam “se alguém acreditar que um parceiro é confiável sem estar disposto a confiar nele, a confiança é limitada” e, concluindo assim, que “se alguém está disposto a confiar num parceiro sem crer na sua confiabilidade, a confiança é mais uma função de poder do que confiança” (Moorman, et al, 1992). Schoorman (*et al* 2007) por sua vez, encara a confiança como a disponibilidade de correr o risco. Eles confluem, pois, a disponibilidade de agir e se tornar vulnerável está implícito na definição de confiança, portanto ambas as perspetivas se relacionam (Oliveira, L, Johanson, M, 2021).

De forma simplificada assumimos a definição de que a confiança é a capacidade de confiar que alguém diz a verdade e mantém as suas promessas (Frankel, 2005) *apud* Udomkit *et al* (2020), esperando e depositando confiança no outro devido à sua competência, boa-fé e comportamento (Stahle, 2020) *apud* (Udomkit, *et al*, 2020).

2.2 Conceito de Instituições

Da disciplina de gestão estratégica internacional retira-se o importante contributo que é o tripé estratégico, que tem como principal contribuidor Peng, onde se destaca e importa, para o presente estudo, a questão das instituições (Peng et al, 2009). Isto, pois,

assim que os Estados se tornaram mais atrativos em áreas consideradas do domínio de interesses privados dos negócios, uma crescente proporção de transações comerciais tornou assunto de direito internacional público (Gal, 1972).

A perspectiva institucional evidenciou que as instituições, a sua qualidade e funcionamento, variam de forma determinante nas economias desenvolvidas face às emergentes. Já que o principal papel das mesmas é o de redução da incerteza, através do condicionamento pela governação, que estabelece e cria normas de comportamento, definindo progressivamente limites do que é, ou não, legítimo de se fazer numa sociedade (Peng *et al*, 2009).

A qualidade institucional está assim associada ao crescimento económico, pelo facto de que a incerteza torna as decisões mais confusas e dificultam, em última instância, as decisões dos atores dentro de uma determinada sociedade. Esta constatação permite que autores como North (1981, 1990) *apud* (Peres, Xu, 2018) afirmem que ela - a qualidade institucional - é o fator mais importante para estimular o investimento direto estrangeiro, reduzir a incerteza e providenciar sociedades com quadros de interação mais previsíveis (Peres, Xu, 2018). Além do mais, a boa qualidade institucional é responsável pela redução dos custos de transação e, como consequência, afeta positivamente a atividade económica (Peres, Xu, 2018).

2.3 Internacionalização e investimento estrangeiro no pós-guerra-fria

A história do comércio e do direito, ou seja, as regras e ‘leis’ que o regiam, iniciam-se com o fim do feudalismo que é visto como o impulso para o desenvolvimento dos negócios jurídicos e das regras que o rodeiam. As regras surgem por parte dos próprios mercadores que configuram a *Lex Mercatória*, compondo-a com os seus usos e costumes. Estas regras sobrevivem às leis nacionais que advêm com o surgimento dos Estados Soberanos e, verificam-se, assim, as primeiras leis com o

Direito Internacional Privado (Del’Olmo, 2019) que têm vindo a evoluir até aos dias de hoje.

A criação do sistema de proteção de investimento, materializado no direito internacional sobre o investimento externo é, contudo, bastante mais recente e grande parte das normas atuais de regulação têm três décadas (Sornarajah, 2020); (Contractor *et al*, 2021) fazendo uma correlação com o crescimento do neoliberalismo e o associado recrudescimento do capitalismo de mercado liderado pela emergência da economia estadunidense enquanto única potência hegemónica no mundo pós-guerra-fria (Sornarajah, 2020).

Na prática esta hegemonia possibilitou a consolidação de um paradigma que, em termos de direito internacional, foi responsável pela sua definição, sendo o direito internacional moldado às preferências pela liberalização dos fluxos de comércio internacional e investimento, criando-se uma estrutura de proteção do investimento à imagem do próprio investimento, em detrimento dos interesses da comunidade mundial, dos direitos humanos, proteção ambiental e dos povos do mundo em desenvolvimento.

Os líderes do desenvolvimento das leis eram assim atores privados que serviam os interesses e desenvolvendo os seus propósitos como subservientes do interesse do capital (Sornajarah, 2020). De facto, o fluxo de investimento direto estrangeiro estava em declínio há mais de seis décadas, até ao final dos anos oitenta, onde se inicia uma subida acentuada, devido ao abandono das políticas de economia de centralização estatal e a mudança para o paradigma, de encontro ao que Sornajarah afirma, para políticas de mercado, caracterizado por uma interdependência económica crescente e movimentos internacionais de capital, onde se inclui o investimento direto estrangeiro⁴

⁴ Toma-se, como definição de Investimento Direto Estrangeiro, a seguinte: “é uma categoria de investimento internacional que reflete o objetivo de uma entidade residente num dado país (investidor direto) obter um interesse duradouro numa empresa ou entidade residente numa outra economia que não a

(Africano, *et al*, 2018).

Em termos de contextualização histórica e económica, são marcos os efeitos da política económica de Deng Xiaoping e a queda do chamado mundo comunista, caindo assim o sistema da guerra fria, acelerado também, e como consequência, - pela mobilidade internacional de indivíduos (Jo, H., 2020). Neste contexto, os países em desenvolvimento e emergentes, que tinham políticas económicas restritivas que impediam as multinacionais de investimento nas suas economias, com o falhanço das economias planificadas, começam a abrir as suas economias, caminhando no sentido da desregulação⁵ liderado pelas economias avançadas (Bhattacheryay, 2020).

Em termos práticos assiste-se a uma multiplicação de políticas, principalmente nas economias emergentes, de captação de investimento externo, introduzindo reformas de regulação e facilitação da entrada deste tipo de investimento. Políticas que, na sua essência, reduzem o risco do investimento das multinacionais nestas economias (Contractor, *et al*, 2021).

Este enquadramento é necessário para se referir que é neste ambiente e período temporal que se criam alguns exemplos de leis regionais, utilizadas em tribunais que arbitravam a relação de investimento dos Estados Unidos da América com os países e economias da América Latina, na qual saíram doutrinas como a Calvo⁶ e a Nova Ordem

do país investidor” (Africano, *et al*, 2018: pp:254).

⁵ Esta desregulação da economia está associada ao que a autora Sornarajah define como neoliberalismo.

⁶ A doutrina CALVO é um conjunto de regulações internacionais definidas pelo diplomata argentino Carlos Calvo na sua obra “*International Law of Europe and America in Theory and Practice* (1868)” onde defende que as regras da governação sobre jurisdição de um país sobre outro devem-se aplicar de forma igual a todas as nações, independentemente do seu tamanho. Um dos contributos mais relevantes a propósito do presente trabalho é a afirmação de que os estrangeiros detentores de propriedades na América Latina que tinham exigências/litígios contra os governos desses estados deveriam procurar os tribunais desses países onde desenvolviam negócio ao invés de procurar intervenção diplomática do seu país de origem. É uma doutrina que por princípio condena os países que utilizassem a força para recolher dívidas que lhes fossem devidas. <https://www.britannica.com/topic/Calvo-Doctrine>

Económica Internacional⁷ com o propósito de salvaguardar os investimentos dos atores privados dos estados unidos nas economias sul americanas (Sornarajah, 2020).

Na sociedade internacional atual, o Sistema judicial é um elemento importante para a competitividade na era da globalização económica e tornou-se até um indicador de destaque no Index Global da Competitividade⁸ (Quisheng, 2019).

2.3.1 Os tipos de direito

Em termos legais existem três principais enquadramentos legais: o direito civil, o direito dos comuns e a lei religiosa/teocrática. A maioria dos países possuem uma combinação destes três sistemas (Del’Olmo, 2019). O direito civil é baseado num conjunto de leis que formam o código e a forma em como a lei deve ser aplicada aos factos. O direito dos comuns tem por base um conjunto de tradições e precedentes, assim, o sistema julga e interpreta a lei de acordo com os precedentes. Por fim, o sistema teocrático tem por base os códigos religiosos, sendo que o mais difundido é a lei islâmica, frequentemente referida como sharia, que governa um conjunto de nações e comunidades (Del’Olmo, 2019).

2.3.2 Importância e reflexo para o comércio

Destarte, com a globalização dos negócios, as empresas devem continuar a respeitar e ter em conta as regulamentações e legislação local nos países em que operam, apesar

⁷ A NIEO foi a iniciativa de reforma de governação transnacional mais discutida dos anos setenta com o objetivo explanado de “transformar a governação da economia global para redirecionar os benefícios da integração transacional para os países em desenvolvimento” (tradução livre). A sua proposta e intenções desvaneceram-se nos anos oitenta com o chamado Consenso de Washington (Gilman, 2015).

⁸ In the World Economic Forum’s Global Competitiveness Report 2014-2015 ranking of the efficiency of dispute resolution systems, the UK ranks 5th, Germany 11th and the US 23rd (see World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2011-2012, p. 149; The Global Competitiveness Report 2014-2015, p. 155); World Justice Project, “The Rule of Law Index 2015,” in WJP Rule of Law Index, Germany ranks 8th, the UK 11th and the US 19th.

da inegável perda de força que os governos têm, à data, para influenciar as decisões das empresas, por perda de força na aplicação da lei.

Apesar da crescente influência e peso do comércio livre, os governos continuam a intervir nos negócios e há um conjunto de áreas em que pode ser elaborada legislação para o regular. Uma das formas mais notáveis e difundidas de o fazer é através de tarifas, como forma de regular importações e criar receita. Os subsídios, apesar de requerem a utilização direta de recursos dos governos, são também uma forma poderosa de regular e influenciar o comércio. De destacar ainda as quotas de importação; restrições voluntárias de exportação; controlos de moeda; requerimentos legais obrigatórios; regras *antidumping*; financiamento de exportações; criação de zonas de livre-comércio e políticas burocráticas administrativas (Del’Olmo, 2019).

2.4 Conceito de Internacionalização

Dentro do comércio internacional, a questão do modo de entrada no contexto internacional mostra-se como uma determinante para os negócios. Assim sendo, o modo de entrada é um dos componentes principais para a própria definição do conceito de internacionalização. Além da escolha do modo de entrada, surge a questão para a escolha do modo de entrada correto para um mercado particular, que se mostra como uma das vertentes mais críticas e, por fim, o modo de entrada tem sido alvo de maior atenção, existindo maiores contribuições teóricas, comparativamente com outros aspetos (Andersen, 1997).

Para avaliar a confiança das organizações no sistema jurídico e perceber o que foi acima proposto, é necessário definir os aspetos em que o sistema jurídico afeta o processo de internacionalização e o desenrolar dos negócios, já que as organizações não se internacionalizam como um fim, mas sim para desenvolver negócios, onde se inserem diferentes possibilidades: produção, pesquisa e desenvolvimento, funções de

administração; entre outros.

Estes aspetos, que podem despertar ou reduzir a confiança, são: os tribunais; a legislação; a uniformização da lei nacional face à regulamentação internacional do comércio e, por fim, a administração pública/burocrática.

Na questão dos tribunais encontram-se aspetos como: a celeridade dos processos; a imparcialidade das decisões e os custos processuais. Quando à legislação, se ela é ‘business friendly’; se respeita a livre iniciativa privada e os direitos de propriedade industrial – onde se incluem a proteção de invenções, das marcas, direitos de autor, ou, por fim, se a legislação é estável ou instável. No que diz respeito à subscrição de acordos internacionais, encontram-se aspetos como a vigência e aplicabilidade de acordos internacionais, como, por exemplo, as Convenções de dupla tributação.

De referir também a existência de uma outra variável que afeta a perceção e o grau de confiança: a dimensão da organização; o ramo de negócio; a experiência ou in experiência no processo; os sistemas jurídicos que já conhece; o volume dos negócios; a existência (ou não) de um departamento jurídico dedicado – que pode ter um efeito atenuador ou de minimização e contribuir para um processo mais fácil e harmonioso.

3. Metodologia

A metodologia é uma ferramenta de trabalho, organização e construção de um estudo fundamental, apesar da sua recorrente subvalorização. Embora ela não forneça soluções (Bryman, 2012), comporta uma série de abordagens e paradigmas teóricos que munem o investigador de um guião a seguir, de forma a concretizar o seu estudo e sugerir métodos de trabalho.

Para responder à pergunta de partida/questão inicial do presente trabalho, recorreu-se a uma metodologia de investigação qualitativa. Esta decisão deve-se ao facto de o trabalho tratar uma percepção subjetiva, dependente e que é influenciada pela realidade pessoal, organizacional, geográfica e social. Acresce a particularidade da questão não ser endereçada pelo estado da arte, pretendendo-se, por conseguinte, trazer as contribuições da prática para a teoria.

Na questão da justificação metodológica, no caso de estudos que optam por utilizar metodologias qualitativas, é recorrente o surgimento de uma justificação assente na afirmação de Yin de que não existem metodologias superiores, sendo que o imperativo reside na escolha do método adequado ao objetivo de pesquisa (Yin, 1994). A afirmação, no presente estudo, não é suficiente para justificar a validade, utilidade e aplicabilidade da metodologia. A metodologia deve, de facto, ser a mais adequada e, para que o investigador numa fase inicial do estudo a faça, é fundamental que tenha consciência do que pretende estudar e de que forma o pode fazer. Concretizando, fazem parte desta análise a ponderação das ferramentas que poderá ter ao seu alcance, assim como a forma como pode estudar e atingir os objetivos e responder às preposições do seu estudo.

No presente trabalho a investigação suportou-se na utilização de uma metodologia quantitativa com a aplicação de um questionário direcionado a indivíduos que exerçam

funções em empresas e/ou escritórios de advocacia ou outras profissões relacionadas com a área jurídica nos negócios, connexionando-os – direta ou indiretamente – com a internacionalização das respetivas empresas.

De notar, em termos de dificuldades neste processo, que o intuito inicial era o de conduzir as perguntas por meio de entrevista, de forma a captar e poder explorar particularidades que o entrevistado tivesse devido ao seu percurso e experiência.

A entrevista permite captar desenvolvimentos e contributos mais amplos, capazes de enriquecer ou reorientar o trabalho. Além disso, por norma, os graus de profundidade dos elementos de análise recolhidos são maiores (Quivy, Campenhoudt, 2005). Há, assim, a possibilidade de captar elementos que não seriam captados num inquérito por questionário, assim como de uma reorientação do estudo devido a uma hipótese levantada por um inquirido, que não seria considerada nos inquéritos seguintes. Por fim, a entrevista, em conjunto com a metodologia aplicada, permite ao investigador testar informações, hipóteses ou perceções em entrevistas futuras, correspondendo à dinâmica de enriquecimento ao longo do trabalho e da própria recolha de informações do quadro teórico de análise.

Contudo, essa vontade veio-se a demonstrar particularmente complicada de levar a cabo, dado os receios demonstrados de: por um lado, de partilhar informações confidenciais, por parte das empresas e dos seus trabalhadores; por outro lado, devido à situação pandémica vivida do COVID-19, uma vez que se encontrava durante o período de execução do trabalho uma vasta quantidade de empresas a trabalhar em regime de lay-off ou *homeoffice*, impossibilitando visitas presenciais aos locais numa tentativa de chegar à conversa com os potenciais entrevistados e identificar possíveis contactos. Converteu-se, assim, o guião de entrevista inicialmente desenhado em questionários para dar início à fase da recolha de dados.

3.1 Recolha e análise dos dados

Os questionários estiveram disponíveis de 15 de fevereiro de 2021 a 12 de julho de 2021 durante o qual se obtiveram 12 respostas válidas.

3.1.1 Perfil do inquirido

A pesquisa de eventuais contactos para envio da versão final do inquérito aqui utilizado, disponível num link alojado na plataforma *Google Forms*, foi levada a cabo segundo uma pesquisa de empresas internacionalizadas e através de contactos pessoais de indivíduos a desempenhar funções que se coadunam com o perfil inicialmente delineado. Perfil esse que consistia em indivíduos cujo percurso profissional, não necessariamente atual, se tivesse cruzado com tarefas ligadas à internacionalização de empresas, negócios ou marcas no mercado internacional, com uma vertente opcional de contacto com a área jurídica aquando da avaliação destas decisões.

3.1.2 Dados sociodemográficos

Uma vez que os dados que se pretendiam estavam relacionados com a perceção que indivíduos teriam nestas funções – ligadas a processos de internacionalização de empresas - não se considerou pertinente questionar sobre dados de caracterização sociodemográfica, como são exemplo a idade, sexo e habilitações académicas, já que não interferem diretamente com a perceção que teriam, a nível profissional, do que se pretendia estudar.

3.1.3 Composição do questionário

Assim, no que diz respeito à composição do questionário utilizado, ele divide-se por duas secções mãe, Secção 1: com a maioria das questões intimamente ligadas à recolha de informação relativas à temática; focada nas perceções obtidas através da

experiência profissional de cada inquirido; quais as noções resultantes dessa experiência, uma desconstrução do conceito chave – sistema jurídico nos negócios; o grau de confiança; em que aspetos se baseia e, por fim, por uma avaliação quanto aos diferentes aspetos que podem influenciar no aumento ou na diminuição da confiança, procurando, assim, discernir dentro dos compósitos do sistema jurídico, qual e/ou quais os mais influentes.

A secção 2, por sua vez, está orientada para a questão da empresa na qual o sujeito desenvolve ou desenvolveu atividade profissional relevante, de acordo com o propósito do estudo, procurando-se, assim, auscultar a percepção que os indivíduos têm sobre a influência das questões e se o seu peso se altera consoante a tipologia ou dimensão de uma determinada indústria ou se, por outro lado, se entende que o tipo de indústria/empresa e respetiva dimensão são desassociáveis dos aspetos.

3.1.4 Análise

Existem estudos e literatura que exploram a questão da inibição ou motivação do sistema jurídico como instrumento de negócio (Costa *et al*, 2018) (Peres *et al*, 2018), dentro da questão das motivações e obstáculos para a internacionalização. Tais estudos enumeram características atrativas e dissuasoras de fazer negócios, abordando de igual forma a influência do sistema jurídico na vida empresarial. Contudo, a noção de confiança no sistema judicial na decisão de internacionalização é uma abordagem diferente e que abrange questões e conceitos que são necessários definir. Tais conceitos enumeram-se da seguinte forma: o que compõe a confiança num sistema jurídico; que características o tornam fiável aos olhos dos empresários; que características fazem transparecer empatia e que confiança é necessária, para o mundo dos negócios, ter no sistema jurídico.

Relativamente ao entendimento do que é o sistema judicial, apesar de ser uma

questão para a qual a subjetividade das respostas é natural, pretendia-se obter uma primeira leitura relativamente ao conhecimento dos inquiridos sobre a premissa e o conceito chave de todo o questionário. Nas doze respostas obtidas apenas dois inquiridos respondem “leis”, todas as outras dez respostas dos inquiridos convergem no mesmo sentido, apontando que o sistema judicial corresponde ao conjunto de tribunais e autoridades judiciárias de um país, composto também pelas disposições legais, conjunto de legislação, sistemas, mecanismos e autoridades judiciais; assim como o corpo laboral que compõe os seus órgãos de profissionais – dentro dos quais advogados, juristas, magistrados, funcionários dos tribunais, entre outros.

Pelos inquiridos, relativamente à influência que o sistema judicial pode ter na vida empresarial⁹, surgem contributos passíveis de se sumariar da seguinte forma¹⁰: regulamentação dos vários setores das atividades económicas através de/e em: questões laborais que determina parte da competitividade, dentro das quais a formação exigida a determinada função laboral, as regras para os tipos de contratação, a compensação mínima exigida às empresas; questões comerciais; questões fiscais; regulamentação da própria estrutura das empresas e da definição dos seus tipos e tipo de relação que podem estabelecer com outras empresas; definição e regulamentação das transações comerciais; o controlo das posições de mercado; o controlo e a consequente aplicação de sanção nas provadas transgressões por parte das empresas, por arbitrar processos litigiosos entre elas.

No ponto da aplicação de sanções e processos litigiosos foi levantada a questão de que os eventuais litígios podem ser bastantes relevantes na medida em que podem provocar uma alteração no nome/reputação de determinada entidade e nos próprios

⁹ Pergunta 1.1: De que forma percebe que pode, o sistema judicial, influenciar a vida empresarial.

¹⁰ De notar que os dois inquiridos que identificaram que o sistema judicial se define por “leis”, apenas, apresentam, neste ponto, respostas idênticas: assumem que o sistema judicial influencia tanto o próprio estado, como as empresas e a mão-de-obra que aí se encontra.

resultados, além do facto de que, abrindo-se semelhante processo, a título de exemplo, por vezes o longo período temporal que o processo pode levar a decorrer, pode prejudicar e provocar danos à entidade em questão (Alvarado-Vargas *et Zou*, 2018).

De facto, a importância das empresas de atuarem de acordo com o enquadramento legal, de forma ética e de forma socialmente responsável (Alhambra *et Haar*, 2020) é cada vez maior e necessária para que tenham uma imagem corporativa positiva. Os comportamentos contrários e o ‘*shaming*’ criado pelo vencimento em processos e litígios, por exemplo, têm danos significativos no valor dos seus shareholders (Alvarado-Vargas *et Zou*, 2018) e danos no próprio valor e património das empresas visadas (Bhagat, *et al*, 1998).

Em suma, apontam ao sistema judicial um conjunto de práticas aceites e não aceites que acabam por definir se os negócios se realizam num ambiente generalizado de anarquia, ou, pelo contrário, num ambiente controlado e orientado para a competitividade, com regulações que obrigam as empresas a jogar sob as mesmas regras, definindo-se as liberdades, possibilidades e, obrigações, que são condicionantes e expectáveis por todas as partes envolvidas nos negócios.

Face à evolução do sistema judicial no acompanhamento das dinâmicas do comércio internacional¹¹, quando questionados, sete dos inquiridos apresentaram respostas afirmativas, afirmando que são indissociáveis e qualquer norma de comportamento ou prática ‘nova’ tem de ser enquadrada pelo sistema judicial de alguma forma. Um inquirido respondeu de forma negativa e quatro deram respostas indefinidas, que se podem sumariar pelos seguintes argumentos: considerarem que o sistema jurídico está ainda aquém da realidade em que se vive, ao considerar que o processo legislativo, base importante do sistema judicial, demora a ser constituído, apontando a

¹¹ Pergunta 2: Sente que o sistema judicial tem evoluído ou procura acompanhar as dinâmicas do comércio internacional?

burocracia como principal obstáculo ao referido acompanhamento; há ainda a identificação do facto de que a prática empresarial e a vida dos negócios está em constante mutação com a globalização, desta forma, o sistema procura acompanhar estas dinâmicas, e é nessa tentativa que se configura o facto de que se encontra sempre na cauda da inovação e, concluindo-se assim, que são os negócios que ditam o ritmo, surgem novas dinâmicas para as quais o sistema não se encontra preparado.

Quanto à justificação da única resposta negativa (questão 2.1) obtida anteriormente, aponta a falta de rapidez e intercâmbio de informações, pressupondo-se assim que o inquirido queria afirmar que o intercâmbio de informações no Sistema judicial é escasso ou não existente.

Já na justificação para as respostas positivas (questão 2.2) as justificações sumariam-se pelos seguintes motivos:

- a) À semelhança do que acontece na União Europeia [EU/EU] e outras organizações de que Portugal é parte integrante, afigura-se necessário uma permanente evolução e atualização;
- b) A quantidade de empresas portuguesas que trabalham apenas com mercados estrangeiros é cada vez maior;
- c) O fenómeno da globalização contribuiu para que, nos últimos anos, tenha sido emitida legislação variada neste sentido, nomeadamente na transposição de regulamentos da EU destinada a evitar a consumação de monopólios em diversos tipos de mercados;
- d) Por vezes não consegue acompanhar uma vez que as leis dos vários países são diferentes;
- e) Tem procurado acompanhar, mas as empresas é que lideram e desafiam as leis existentes, os países/governos/leis procuram acompanhar para enquadrar a realidade que lhes escapa

- f) Não considero que a lidera, mas é obrigado a acompanhar, que mais não seja por ter de as enquadrar, legislar e decidir sobre elas, em casos de litígios.
- g) Há precedentes e contextos que são inéditos, que não foram pensados na elaboração do ordenamento jurídico, a prática empresarial e a vida dos negócios é dinâmica, o sistema procura acompanhar
- h) Pela necessidade, as empresas cada vez mais fazem negócios além-fronteiras, os sistemas jurídicos depois tentam acompanhar essas dinâmicas, comunicar com outros países e estabelecer regras e pontos comuns

No que concerne a perceção tida em termos de confiança nas instituições jurídicas¹², os seis inquiridos, que responderam afirmativamente, apresentaram as seguintes justificações:

- a) Na garantia de que se houver algum problema temos um direito internacional que poderá agir.
- b) Fiscalização, interna e externa, quer por parte do estado, quer por parte da UE.
- c) As leis são aplicadas consoante os casos
- d) Porque embora não haja um acompanhamento a par e passo da evolução da internacionalização empresarial, a tentativa existe e, como disse, é um processo que se compreende algo demorado. Ainda assim, Portugal, enquanto membro da OCDE e da UE tem acesso a muitos instrumentos de cooperação e harmonização jurídicos bastante bons, embora ainda longe de serem perfeitos. Mas a consciência da necessidade de improvement e a colaboração nos projetos que vão surgindo nesse sentido são fundamento bastante para confiar no nosso sistema judicial.
- e) Facto de que as decisões, enquadramentos legais, entre outros, são cada vez mais

¹² Pergunta 3: Partindo do pressuposto de que o sistema judicial influencia a internacionalização das empresas e dos próprios processos de fazer negócios, sente confiança nas instituições jurídicas?

Pergunta 3.1: Essa confiança, ou falta de confiança, pode definir-se em que aspetos?

escrutinados pela opinião pública e debate público e político. Assim como não vivermos numa anarquia no meio empresarial, existem leis, regras, obrigações e escrutínio da atividade, prestação de contas, discussão pública de decisões e resultados. O sistema jurídico, por muito que surja em muitos casos em fim de linha, existe e enquadra as situações.

- f) Fiscalização das empresas e punição das infratoras; regular o próprio mercado laboral, as formas de contratação, tudo isso dificulta quem tenta jogar com outras regras.

Quatro inquiridos responderam de forma negativa, levantando razões como a capacidade de resolução de conflitos e o facto de os processos demorados; burocráticos; especificidades em cada país da própria lei; leis sujeitas a interpretações diferentes.

Dois inquiridos responderam ainda “em parte”, suportando a afirmação com as seguintes perspetivas: i) os pequenos empresários e o cidadão comum têm um senso comum de que existe uma justiça para ‘ricos’ e outra para ‘pobres’, sendo que contribui para essa noção notícias que dão conta de casos em que grande empresas conseguem fugir às suas responsabilidades (evasão fiscal é um exemplo); ii) apesar de os sistemas existirem, assim como ferramentas de se recorrer de decisões junto de órgãos para o efeito, há a noção generalizada de que os processos e os recursos têm custos, períodos de espera e, como tal, não se torna fazível para todos os negócios e empresas.

Estas anotações levantadas pelos inquiridos vão de encontro ao que alguns autores afirmam, e que a clivagem, de facto, existe entre as pequenas e médias empresas e as grandes empresas e multinacionais. Há discrepância nos recursos que têm ao seu dispor, assim como na capacidade financeira de suportar eventuais litígios, sendo compreensível que o senso comum considere que, de facto, a justiça não é acessível da mesma forma a todos. (Bhagat, *et al*, 1998) (Bizjak, Coles, 1995) (Pinto, Silva, 2021) (Udomkit, *et al* 2020).

Obtido este resultado e uma visão geral daquela que é a percepção geral relativa à confiança no Sistema jurídico, importa compreender se a confiança no Sistema judicial do país de destino tem influência no processo de escolha de mercados a internacionalizar¹³. A grande maioria dos inquiridos apontou que sim (10), apenas dois inquiridos responderam que não tinham conhecimento sobre a questão (“não sei”) baseando-se, os que responderam afirmativamente no entendimento de que:

- a) Sobretudo na internacionalização as empresas com maior peso procuram sempre sistemas que respondam às suas ambições/necessidades.
- b) há países conhecidos por terem sistemas fracos
- c) Sim, obviamente, países com enquadramentos jurídicos conhecidos por mau funcionamento, decisões enviesadas, decisões orientadas para o interesse nacional e não justa para com o negócio e atividade da empresa, são países com os quais não existe tanta vontade de explorar.
- d) Sem dúvida. Penso que o mais importante para as empresas, numa primeira linha, sejam as condições fiscais dos países e o nível de vida deles, força económica e afins. Mas é-lhes muito importante também perceber como atuam os tribunais em certos processos e temas que podem de facto implicar as empresas. Não só para perceberem a posição das autoridades (fiscais, muitas vezes), mas também por motivos de economicidade dos seus recursos, se é que podemos dizê-lo desta forma. Assim, tem peso, exige ponderação e influencia a decisão.

De facto, os estudos empíricos existentes vão de encontro a estas conclusões recolhidas, já que (nesses estudos) se conclui que os países com regulações mais eficientes e enquadramentos para start-ups, maior proteção ao investimento, melhores

¹³ Pergunta 4: No processo de escolhas de mercados a internacionalizar, a confiança no sistema judicial do país de destino tem peso, ponderação ou influência?

procedimentos e infraestruturas que sirvam o comércio internacional dentro das suas fronteiras, atraem mais investimento externo (Contactor, et al, 2021), destacando-se a evidência empírica de que a qualidade da *rule of law* influencia a captação desse investimento (Canare, et al, 2016). Assim, uma aplicação eficaz de mecanismos contratuais e instituições de qualidade são fundamentais para facilitar a proliferação dos negócios, o seu crescimento e desenvolvimento já que facilitam, entre outros, o acesso ao crédito e reduzem uma parte do sector e economia informal (World Bank 2013, *apud* Canare, et al 2016).

A par disto, e em sintonia com o desenvolvido acima, países onde o sistema legal é considerado justo e previsível, o direito e a ordem regulam o sistema social e as transações tendem a ser mais eficientes e ordeiras. A lei e a qualidade da sua aplicação são aspetos determinantes para os investidores, assim como a forma como esses direitos são protegidos (Rivas, Ademuz, 2019). Seguindo esta linha de pensamento, podemos encontrar a lógica inversa para suportar e chegar à mesma conclusão: países com instituições menos desenvolvidas, proporcionam uma base mais fraca de organização financeira e tecnológica, criando empresas e contextos menos propícios e capazes de singrar na competição internacional de mercado (*idem*).

Assim, é expectável e razoável que os países com economias mais fortes e desenvolvidas sejam os países que apresentam um sistema legal de melhor qualidade, tendo em conta o desenvolvimento económico e da atividade das empresas, tanto para as nacionais, como as multinacionais que aí operam. No que diz respeito à União Europeia, os respetivos órgãos têm emitido uma profusão de atos normativos em quase todas as áreas da vida dos cidadãos e empresas, obtendo-se uma cada vez maior uniformização das legislações internas e estando garantido, igualmente, o reconhecimento e execução das decisões judiciais em matéria civil e comercial dentro

da EU, como será referido mais à frente¹⁴. De uma forma simples, aquilo que é legislado pela e dentro da EU, tem aplicabilidade nos seus estados-membros (Qisheng, 2019). Esta realidade é próxima com a Commonwealth, na qual uma decisão de um julgamento é reconhecida pelos estados que o integram (*idem*). Os países dos Estados Americanos utilizam a Convenção Interamericana que regula sobre a validade extraterritorial de sentenças estrangeiras e arbitrais desses estados (Qisheng, 2019), já a constituição estadunidense integra um princípio geral de reconhecimento mútuo, mas deixa a interpretação na avaliação de caso a caso à consideração dos tribunais¹⁵ (Haibach, 2003). Por fim, os países árabes acordaram em 1983 o Acordo árabe de Riade sobre Cooperação Judicial em 1983 (Qisheng, 2019), onde se incluem princípios como a troca de informações (Artigo 1), o direito de cruzar fronteiras tendo em vista o propósito de providenciar assistência legal (Artigo 3), troca de registos criminais (Artigo 5), entre outros (League of Arab States, 1983).

A China iniciou já as suas reformas neste âmbito (Advancing the Rule of Law, 2014) e, segundo Qisheng (2019) a China enquanto potência económica deve estar de forma cada vez mais ativa envolvida na competição global, devendo desenvolver um grande sistema de poder judicial com foco internacional, tentando afirmar-se como um centro internacional de resolução de disputas (Qisheng, 2019).

Cabe, assim, nesta fase, recolher os contributos relativos ao suporte que os inquiridos têm para formular essa perceção, sendo questionados sobre como definem a confiança no sistema judicial e em que se baseiam para essa formulação¹⁶.

a) Acredito que a confiança seja mais posta em causa quando surgem determinados

¹⁴ Ver Secção 2.

¹⁵ Princípio relacionado com o facto de ser um país de lei comum, já explorado acima.

¹⁶ Pergunta 5: Como define a confiança no sistema judicial e em que se baseia para formular essa noção/perceção?

problemas ou burocracias. A preocupação principal dos empresários, no dia a dia, não é a confiança no sistema judicial. Contudo, quando por alguma razão uma empresa é multada ou tem que pagar determinados impostos, os empresários (e as pessoas no geral) acabam por sentir que o sistema judicial pode ser injusto e inflexível sobretudo em estruturas mais familiares ou não tão modernizadas.

- b) A confiança dependerá sempre do direito do país de destino, acordos internacionais e como funcionará essa relação em caso de confronto.
- c) Capacidade de resposta, sentido de justiça
- d) Confiança na resposta que será dada pelo sistema Judicial, às diversas questões que derivarão da internacionalização desses mesmos mercados.
- e) Os tribunais aplicam a lei de acordo com o caso em questão. O meu trabalho é nesta área.
- f) Sentido de justiça, prontidão, decisões coesas e imparciais
- g) Efeito precedente, há sistemas jurídicos onde os precedentes são utilizados para aplicação de decisões ou enquadramentos em casos semelhantes, mesmo em casos não litigiosos, como no exemplo do enquadramento da lei. Tornando-se senso comum que determinado país ou sistema é justo, imparcial não só na regulamentação jurídica, mas na decisão de casos, esse precedente, passado e percurso é sabido e gera confiança.
- h) Custos processuais, celeridade dos processos, justiça nas decisões, o facto de se olhar para os contornos de cada caso, dá confiança no sistema, que procura entender plenamente o contexto para decidir sobre a decisão
- i) Confiança pelo facto de que não iremos para um país onde reina uma anarquia/selvajaria. O sistema funciona, pois, fiscaliza, pune e define as regras. Dentro das quais práticas como o dumping, por exemplo, se existirem e forem denunciadas sabemos que os infratores serão penalizados, o que dá confiança para fazer negócio em determinado país, sabemos que não seremos alvo de competição desonesta, ou de práticas como concorrência desleal para liquidar

com a nova empresa.

De facto, a bibliografia existente demonstra que os processos litigiosos contra as empresas, que podem ser levantados por governos, outras empresas ou cidadãos particulares, têm por norma impactes negativos em termos económicos. Estes litígios podem ser levantados por questões de impactes ambientais, questões de responsabilidade sobre produtos e violação de leis de segurança, assim como disputas sobre leis antitrust, quebras de contratos e outros. No geral, têm efeito nocivo para as empresas e é evidente que, por norma, os governos têm mais recursos disponíveis para travar batalhas judiciais, assim como as grandes empresas o têm comparando com pequenas empresas, que em certos casos, podem, estes processos, acabar por as conduzir à falência (Bhagat, *et al*, 1998) (Bizjak, Coles, 1995).

Face aos aspetos que podem reduzir ou aumentar a confiança num sistema jurídico, os inquiridos foram convidados a avaliar os seguintes aspetos¹⁷, sendo o nível 1: redução de confiança, 2, indiferente quanto à confiança, 3 aumento de confiança:

Aspetos	Redução da Confiança	Indiferente quanto à confiança	Aumento da confiança
Tribunais	1	4	6
Celeridade processual	2	2	7
Imparcialidade das decisões	2	2	7

¹⁷ Pergunta 6: Face aos aspetos que podem reduzir ou aumentar a confiança num sistema jurídico, avalie os seguintes, sendo o nível 2 indiferente quanto à confiança.

Custos processuais	2	5	4
Legislação	1	3	7
Subscrição de acordos internacionais	0	2	9

Pelos resultados obtidos, acima espelhados, percebe-se que, para os inquiridos, a subscrição de acordos internacionais é o fator que maior consenso reúne em termos de fator na criação/fortalecimento da confiança face a um sistema jurídico, uma vez que nenhum inquirido apontou esse aspeto como redutor de confiança. Já a celeridade processual e a imparcialidade das decisões recolheram respostas iguais, evidenciando que, em termos de qualidade do sistema e na resposta das instituições jurídicas, é, de facto, importante e um elemento que têm em conta, aumentando o nível de confiança das instituições que pretendem desenvolver atividade nessas regiões.

É de realçar que os custos processuais são apontados como indiferentes (para cinco dos inquiridos), o que nos deixa em mãos com os motivos que podem ter origem nessas respostas. De acordo com a revisão bibliográfica feita ao longo deste trabalho, podemos induzir que a razão para essas respostas se deve ao facto de que as empresas internacionais têm mais recursos ao seu dispor, sendo secundário o fator dos custos que os litígios apresentam.

Secção 2

Relativamente ao grau de confiança e a respetiva influência fruto da dimensão da organização¹⁸, no universo em estudo, a maioria revela que tem uma perceção de que a

¹⁸ Pergunta 1: Sente que o grau de confiança é alterado ou seria diferente caso a dimensão da organização fosse diferente – maior ou menor?

dimensão da organização afeta o grau de confiança (nove inquiridos deram respostas afirmativas), sendo que um não respondeu e três responderam negativamente. Ligando estas respostas com a questão seguinte¹⁹, percebe-se que as três respostas que afirmam que o grau de confiança não é alterado pela dimensão da organização, à questão responderam de forma negativa, isto é, não sentem que o ramo de atividade em que se inserem os torne mais vulneráveis ou especialmente imunes a este aspeto.

Inquirido	A sua empresa já realizou negócios internacionais com outros países?	Se a resposta for afirmativa, indique se o país terceiro é um Estado-Membro da União Europeia	Caso a sua empresa já tenha realizado negócios com Estados-Membros e também com Estados que não integram a União Europeia, percecionou, do seu ponto de vista, uma maior confiança nos sistemas jurídicos dos Estados-Membros da União Europeia?
A			
B			
C			
D	Sim	Sim	Sim
E	Sim	Sim	Sim
F	Não		
G	Sim	Sim	Sim
H	Sim	Sim	Sim
I	Sim	Sim	
J	Sim	Sim	Sim
K	Sim	Sim	Sim

¹⁹ Pergunta 2: Sente que o seu ramo de atividade ou a indústria em que se insere torna-o particularmente vulnerável ou, pelo contrário, imune a este aspeto?

L	Sim	Sim	
---	-----	-----	--

No universo dos inquiridos, a totalidade dos que afirmam já ter realizado negócios internacionais dentro da União Europeia revelam que é com estes países que sentem maior nível de confiança. Daqui não se pode assumir que a conclusão a retirar é de que a União Europeia detém um melhor sistema judicial. A EU pode, de facto, transmitir maior confiança no sistema judicial que possui, no entanto, outros fatores podem contribuir para esta resposta, tais como: a proximidade cultural e outros elementos que influenciam diretamente a confiança que um determinado agente possui face a outro (seja ele empresa, indivíduo ou país). Como visto anteriormente, a proximidade geográfica e cultural reduz a *liability of foreignness* exposta no modelo de Uppsala, e pode ser esse o fator aqui que determina a preferência por países da EU, além de que a proximidade e semelhança entre as regulações elimina o fator desconhecido, reduzindo o desconforto natural de comerciar além-fronteiras da EU.

De facto, se analisarmos o grau de confiança que os indivíduos têm sobre os principais países de destino das exportações portuguesas (ver anexo tabela 1), à exceção de Itália, todos os restantes países apresentam um grau superior de confiança, por parte dos cidadãos, na sua justiça (ver anexo tabela 2).

Olhando para a qualidade dos sistemas judiciais, a União Europeia é, atualmente, uma região na qual as decisões judiciais emitidas num Estado-membro são reconhecidas e passíveis de ser executadas em qualquer outro Estado-membro²⁰, sendo a EU um exemplo onde se verifica a existência da livre circulação de julgamentos e do reconhecimento mútuo de decisões jurídicas (Haibach, 2003). Este aspeto pode, sem dúvida, ajudar a criar uma perceção junto das empresas de que de facto a EU tem uma

²⁰ Atualmente, ao abrigo do Regulamento (EU) n°1215/2012 do Parlamento Europeu e Conselho de 12 de dezembro de 2012, relativo à competência judiciária, ao reconhecimento e à execução de decisões em matéria civil e comercial (o chamado Regulamento Bruxelas I-bis).

qualidade do sistema judicial acima da média, servindo como reforço o facto de que a União Europeia legisla frequentemente, legislação essa que tem aplicabilidade nos seus estados-membros, sendo percecionada como uma região com um sistema judicial característico de uma potência mundial (Qisheng, 2019).

De facto, a cooperação internacional europeia tem vindo a ser encarada como uma importante ferramenta de alargar o propósito da união: a integração económica. Parte dessa integração pressupõe e estende-se no reconhecimento mútuo, entre os estados que a compõe, das decisões judiciais. Atualmente, não só é reconhecido aos outros estados a legitimidade dos seus julgamentos, como a aplicabilidade efetiva desses julgamentos. Em termos de comércio internacional, isto é um importante passo na remoção das barreiras ao livre comércio. (Qisheng, 2019).

Inquiridos	Tem experiência neste tipo de processos legais?	Em caso de resposta afirmativa, por favor responda. Confere-lhe vantagem?	Pode elaborar algum exemplo concreto?
A	Não		
B	Não		
C	Não		
D	Sim	Sim	Criação e registo de marcas europeias
E	Não		
F	Não		
G	Não		
H	Não		

I	Sim	Sim	Internacionalização da empresa.
J	Sim	Sim	Noção de países a evitar, conhecimento de certas particularidades em determinados países, conhecimento de alguns acordos internacionais, estando os estados subscritos e vinculados confere-me alguma vantagem.
K	Sim	Sim	Burocracia no momento de internacionalizar.
L	Não		

Quando questionados relativamente às dificuldades que poderiam, eventualmente, ser suprimidas pelo apoio jurídico-legal²¹, foram recolhidas as seguintes respostas:

- a) As obrigações fiscais; questões laborais; higiene e segurança no trabalho; apoios às empresas.
- b) o entorpecimento do processo administrativo que advém destes mesmos processos.
- c) Questões relacionadas com a interpretação das leis
- d) Ter conhecimento atualizado das leis relevantes para cada empresa/departamento é bastante importante, com especial relevo para o direito processual, que muitas empresas desconhecem e ser-lhes-ia bastante útil.
- e) Desconhecimento da legislação
- f) Interpretação da lei noutros países, conhecimento do funcionamento de todo o sistema: custos, celeridade, entre outros
- g) As obrigações, particularidades do país, há mercados que permitem determinada forma de entrada, esses contornos têm de ser apresentados pelo apoio jurídico,

²¹ Pergunta 5.3: Que dificuldades identifica que poderiam ser suprimidas mediante apoio jurídico-legal?

informar sobre o que é ou não possível, que desafios se enfrentarão

h) Neste tipo de contexto, o saber é poder, quanto maior o conhecimento das leis, particularidades, exceções e limites, mais fácil de prevenir de ocorrerem falhas e menos provável de a empresa ser lesada

i) Não sei (2)

Inquiridos	A empresa organização, em que colabora, tem departamento jurídico?	Em caso de resposta afirmativa: É tido em conta, esse departamento, neste tipo de processos? Que vantagens identifica na existência do mesmo?	Qual o setor com o qual trabalha/colabora?
A	Não		
B	Não		
C	Sim	Sim, parecer técnico	
D	Sim	Desenvolve trabalho em prestação de apoio jurídico	Advocacia
E	Não		
F	Sim	Controlar e minimizar os possíveis riscos	Área jurídica
G	Não		
H	Não		Advisory e compliance a todo o tipo de empresas e sectores
I	Sim	Conhecimento das leis internacionais, por vezes há práticas aceites num país, proibidas e sancionadas noutra	Indústria Química
J	Sim	Não	Indústria Têxtil
K	Sim	Sim	Indústria alimentar

L	Não		Indústria têxtil
---	-----	--	------------------

As empresas têm vindo, de forma geral, a socorrer-se de serviços legais (apoio jurídico interno ou externo), incitado em parte devido ao crescendo dos efeitos de ações judiciais e da necessidade que têm no desenvolvimento da sua atividade que implica conhecimento de procedimentos, legislação e burocracia indispensável. Alguns dos exemplos onde o aconselhamento jurídico ou a existência de departamento jurídico consegue suprimir essas necessidades, além dos mencionados na tabela acima, são: os constrangimentos burocráticos que existem no momento de começar o negócio; processo de aquisição e/ou registo de propriedade; proteção relativa a investimentos minoritários no negócio; procedimentos de *compliance* para com as regras fiscais vigentes; próprio processo de comerciar no exterior; resolução de insolvências, litígios e processos legais, assim como a própria aplicação de contratos para com fornecedores, mão-obra e o próprio estado (Contractor, *et al*, 2021).

Face a estas necessidades, o apoio jurídico prestado no seio da empresa é pertinente, não só por permitir uma avaliação e uma visão geral sobre o quadro existente das políticas internas e externas, como é determinante para vencer litígios e prevenir que novos litígios surjam – tanto com outras empresas, como atores privados ou o próprio Estado – assim como vital para uma boa gestão dos custos necessários, ou eventualmente necessários, para esses processos que existam ou que possam vir a ter lugar (Alvarado-Vargas et Zou, 2018).

Alvarado-Vargas et Zou (2018), no seu estudo, concluem que os custos que grandes departamentos jurídicos internos representam, são superiores às vantagens para as organizações, o que agrava as consequências de processos judiciais em termos do seu desempenho. Os autores demonstram ainda que verificaram um fenómeno no qual o peso da existência desses departamentos jurídicos – referindo-se a casos de grandes

departamentos exclusivamente internos – tem diminuído em detrimento do recurso a subcontratação externa de consultoria jurídica para a empresa.

Como tal, a conclusão que retiram e o conselho que sugerem é de que o caminho a seguir pelas multinacionais seria o de manter um departamento jurídico interno, que é fundamental para a organização, para definir o seu papel, funcionalidades e lidar com as questões e exigências legais existentes de forma mais proficiente. Em paralelo apresentam a recomendação de subcontratar parcialmente serviços jurídicos. Isto pois, se é verdade que departamentos jurídicos internos têm um melhor conhecimento e compreensão do negócio da empresa e mantêm junto da empresa o poder e o controlo, preservando os seus interesses, assim como monitorizam o trabalho que é feito pela parte subcontratada, também é verdade que os serviços subcontratados têm um melhor entendimento, experiência e conhecimento dos procedimentos legais existentes em diversos ramos de atividade, assim como uma presença geográfica capaz de acompanhar os processos que podem ser levantados noutras localizações, com um conhecimento superior dos contornos e exigências legais locais e/ou regionais que os departamentos internos não têm (Alvarado-Vargas et Zou, 2018).

4. Considerações Finais

A presente investigação procurou determinar se, no contexto dos negócios internacionais, os sistemas jurídicos são um elemento importante onde repousa parte da ponderação por parte de agentes e empresas, no momento da sua internacionalização. Toda a discussão que envolva a justiça depara-se com um senso comum generalizado de que ela não é perfeita, por não ser acessível de igual forma a todos e que os meios ao dispor para se travar litígios na justiça influenciam, por vezes, os resultados finais. De facto, alguns autores consultados na elaboração do trabalho corroboram esta noção, afirmando a existência de uma clivagem entre as pequenas e médias empresas no acesso à justiça, focando-se, como exemplo, na capacidade de resolverem litígios pela diferença de meios de que dispõem (Bhagat, *et al*, 1998), (Bizjack, Coles, 1995), (Pinto, Silva, 2021), (Udomkit, *et al*, 2020), leitura corroborada pelos dados recolhidos.

Parte desta perceção é passível de ser relacionada com a própria dinâmica da elaboração da legislação e dos enquadramentos jurídicos, que procuram acompanhar a evolução das dinâmicas do comércio internacional. Isto pode ser uma das explicações para a imagem que o espaço da União Europeia transmite para o mundo e, particularmente, para as empresas, a imagem de que as suas regulamentações e legislação são acima da média, devido ao facto de que a produção de leis é maior e contínua, procurando manter uma atualização e atualidade maior (Qisheng, 2019), (Haibach, 2003). De facto, a recolha de dados aponta como principais fatores para o reforço da confiança a subscrição de acordos internacionais, a celeridade processual e a imparcialidade das decisões.

Uma das conclusões retirada é a de que, de facto, a confiança no sistema judicial do país de destino tem influência no processo de escolha dos mercados a internacionalizar, assim, países com regulações eficientes e maior proteção ao investimento servem melhor o comércio internacional (Contractor, *et al*, 2021), criam um ambiente propício à

proliferação dos negócios, ao seu crescimento e desenvolvimento (World Bank 2013, *apud* Canare, *et al* 2016) por possuírem uma qualidade da aplicação das leis e proteção dos direitos de investimento que é crucial para atrair investimento (Rivas, Ademuz, 2019), (Leming *et al*, 2019).

Esta correlação é corroborada pela preocupação de oferecer um ambiente legal mais favorável ao investimento estrangeiro, por parte de economias que têm adensado o seu fluxo de transações comerciais no mercado global, como é o caso da chinesa, que iniciou já reformas legais vistas como uma necessidade para cumprir o seu objetivo de afirmação e consolidação de papel como potência económica (Qisheng, 2019).

A atualidade da problemática é crescente, não só pela dinâmica da crescente integração económica internacional, como pelo crescendo da discussão, no plano internacional, em volta de problemáticas como alterações climáticas, problemas ambientais, violações de leis de segurança e responsabilidade social corporativa. Para as empresas, os processos litigiosos, que podem ter início por violações ou não cumprimento com alguma das regulações que podem surgir sobre as temáticas enumeradas, podem ter consequências nefastas no seu desempenho e, em casos mais extremos, comprometer o seu futuro (Bhagat, *et al*, 1998), (Bizjak, Coles, 1995). Os impactos económicos são assim inegáveis, o que as conduz à conclusão de que os departamentos jurídicos se revestem de uma cada vez maior importância.

De notar ainda que ao longo do trabalho alguns autores levantam a questão de que há empresas e indivíduos que, como forma de fugir a expropriações e confiscações de propriedade, escondem os seus bens e ativos em *offshores*, para garantir que ficam a salvo de eventuais políticas governamentais deste âmbito. Contudo, convém concluir que, apesar disto, os decisores políticos e a governação, tanto nacionais como internacionais, não devem negligenciar a atenção dada às entidades *offshore*, utilizadas como forma de esconder riqueza e fugir ao pagamento de impostos em países não

corruptos, que têm estado mais comprometidos com a aplicação da lei (Bayer, *et al*, 2020). A ineficácia do sistema internacional de taxação de impostos sobre os lucros não pode servir de argumento para as multinacionais procurarem localizações cujas jurisdições de taxação de lucros são mais baixas ou inexistentes (Bhattacheryay, 2020). Até porque a literatura estabelece a correlação entre a fuga ao fisco e a aceleração de desigualdades nacionais socioeconómicas, redução da capacidade distributiva de riqueza e impactos nocivos para o crescimento do produto interno bruto; e o surgimento de movimentos e sentimentos contra a globalização de carácter populista (Motala, 2019). Este tópico não deve, assim, ser desassociado quando se fala em multinacionais, bem pelo contrário, já que estas tendem a evitar o pagamento de impostos com mais frequência do que as empresas nacionais (Yuanita, *et al*, 2020).

Os investimentos das multinacionais em países emergentes criam um ambiente de competição de negócios. As suas subsidiárias, sendo parte de uma organização internacional, possuem poder económico superior ao das empresas nacionais – dos países emergentes. As multinacionais são capazes de recolher fundos globalmente a taxas mais baixas, subsidiando custos para operações em países emergentes. Neste processo as firmas locais encontram maiores dificuldades no mercado e no desenvolvimento dos seus negócios, levando a que lentamente abandonem a atividade ou percam terreno na competição com as subsidiárias internacionais, tornando-se e ganhando vantagens monopolistas (Bhattacheryay, 2020). A abordagem institucional, dentro da qual são exemplo as reformas legais e as leis anticorrupção, que são ferramentas poderosas para combater a corrupção, tem desempenhado um papel relevante, contudo, os mercados digitais e virtuais despertam a necessidade de se combater este flagelo também no comércio virtual, nas transações e nos pagamentos digitais (Setor, *et al* 2021).

Por fim, importa reforçar que o sistema judicial, principalmente das principais

potências atuais, ultrapassa já aquele que era o seu papel tradicional – o de resolver disputas e de servir o seu tecido económico e empresarial -, pois, neste momento, ele é utilizado e encarado como um promotor da competitividade do próprio país e da região, sendo, de facto, uma ‘arma’ de competitividade e afirmação internacional (Qisheng, 2019). Ele serve propósitos não só de afirmação e defesa de valores sociais existentes, como é definidor e influenciador do desempenho económico. Um sistema judicial com um bom funcionamento é fulcral para garantir o desenvolvimento dos mercados financeiros, criação de um ambiente propício ao empreendedorismo e ao crescimento das empresas (Ippoliti, Tria, 2020).

5. Limitações

A principal limitação do presente estudo prende-se com o alcance limitado do estudo em termos de participantes. Um estudo posterior sobre a temática que recolha contributos mais alargados em termos de número de participação e diversificação nacional e de áreas de negócio, no qual os dados possam ser tratados de acordo com essa diferença, poderá obter dados mais frutíferos para um desenvolvimento maior do trabalho e retirada de conclusões. Além disto, seria pertinente em investigações futuras incluir outro tipo de questões para validar as conclusões a que o presente trabalho chega, colocando-as à prova.

O presente trabalho (e com o questionário que foi realizado) procurou captar contributos relativos às indústrias que seriam mais ou menos afetadas pela questão da confiança nas instituições e no sistema jurídico, (questão 4), contudo, esses contributos foram retirados da análise por se considerar que não foram obtidas respostas das quais se pudesse tirar alguma conclusão; - nenhuma resposta apontou indústrias menos afetadas, nem foram descritos argumentos.

6. Bibliografia

Africano, A. P., *et al* (2018). *Comércio Internacional – Teorias, Políticas e Casos práticos*. Edições Almedina, Coimbra: ISBN 978-972-40-7560-0

Agmon, T (2020). The role of multinational enterprises in global valuation. *International Journal of Emerging Markets*. Vol 15, No.1 pp4-23

Alvarado-Vargas, M., J., Zou, Q. (2018). Getting rid of a heavy shield: downsizing the in-house legal department? *American Journal of Business*, Vol. 33 No.1/2 pp2-17

Alhambra, A.G, Haar, B. T. (2020). Harnessing Public Institutions for Labour Law Enforcement, Embedding a Transnational Labour Inspectorate within the ILO. *International Organizations Law Review*, 17 pp233-260

Andersen, O. (1997). Internationalization and Market Entry Mode: A review of theories and conceptual frameworks. *Management International Review*. Vol 37 pp27-42. Springer.

Barkemeyer, T., *et al* (2018). Developing country firms and the challenge of corruption: Do company commitments mirror the quality of national-level institutions? *Journal of Business Research* 90, pp-26-39

Bayer, R., *et al* (2020). Expropriations, property confiscations and new offshore entities: Evidence from the Panama Papers. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 171, pp132-152

Bhagat, S., *et al* (1998). The Shareholder Wealth Implications of Corporate Lawsuits. *Financial Management*, Vol 27, No.4 pp5-27

Bhattacharyay, S., (2020). Multinational enterprises motivational factors in capitalizing

emerging market opportunities and preparedness of India. *Journal of Financial Economic Policy*, Vol. 12 No.4 pp609-640

Bizjak, J, M., Coles, J.L., (1995). The Effect of Private Antitrust Litigation on the Stock-Market Valuation of the Firm. *The American Economic Review*. Vol.85, No.3 pp436-461

Bryman, A. (2012). *Social Research Methods*, Oxford, Oxford University Press.

Canare, T.A, et al (2016). Ease of Doing Business: International Policy Experience and Evidence. ASOG Working Paper 16-002. Ateneo School of Government.

Contractor, F.J, et al. (2021). How FDI Inflows to Emerging Markets are Influenced by Country Regulatory Factors: An Exploratory Study. *Journal of International Management*, 27 (2021) 100834

Costa, S, et al (2018). *Marketing Internacional. Negócios à escala global*. Coimbra: Actual.

Del’Olmo, F. (2019). Incoterms: Uma perspectiva de uniformização da regulamentação do comércio internacional. *Revista Percurso*, Vol 1, nº28, pp183-204

Gal, I. (1972). The commercial law of nations and the law of International Trade. *Cornell International Law Journal*: Vol 6, 1.

Haibach, G (2003). The Mutual Recognition of Decisions in Civil and Commercial Matters in the European Union in the Light of Full Faith and Credit Clause of the U.S. Constitution. *Journal of European and Comparative Law*, Vol. 10 pp291-300

HFW (2015). Global trends in international trade and the laws that underpin them. *International commerce*.

Ippoliti, R., Tria, G. (2020). Efficiency of judicial systems: model definition and output estimation. *Journal of Applied Economics*, Vol, 23 No.1, pp385-408

ITC (2002) International Trade Rules: What every exporter should know. Disponível em: <http://www.tradeforum.org/International-Trade-Rules-What-Every-Exporter-Should-Know/> Acedido a 19 de outubro de 2019

Janeba, E. (2019) Regulatory chill and the Effect of investor state disputes settlements. *Review of International Economics*. 27:1172-1198

Jo, H., (2020). Constitutionalizing Trans-Border Nationhood: From Latin American Perspectives. *Asian Journal of Law and Society*, 7 pp61-84

Johanson, J; Vahlne, J. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40, pp 141–143

Kardes, I., et al (2021). Online retailing: determinants of competition between multinationals and local firms in emerging markets. *International Journal of Retail & Distribution Management*. Vol, 49, No.2 pp263-280

League of Arab States (1983). *Riyadh Arab Agreement for Judicial Cooperation*. 6 de Abril de 1983, disponível em: <https://www.refworld.org/docid/3ae6b38d8.html> Acedido a: 11 de Julho de 2021.

Leming, L. et al (2019). Property rights institutions, foreign investment, and the valuation of multinational firms. *Journal of Financial Economics* 134, pp214-235

Lewis, J. D., et al. (2012). The Social Dynamics of Trust: Theoretical and Empirical Research, 1985-2012. *Social Forces*, 91 (1), pp25-31

Mills, A. (2006) The private history of international law, *International and Comparative Law Quarterly*

Moorman, C., *et al*, (1992). Relationships Between Providers and Users of Market Research: The Dynamics of Trust Within and Between Organizations. *Journal of Marketing Research*, August 1992, Vol XXIX, pp314-328.

Moehlecke, C. (2020). The Chilling Effect of International Investment Disputes: Limited Challenges to State Sovereignty. *International Studies Quarterly*, 64, pp1-12

Motala, M., F. (2019). The G20 – OECD Contribution to a New Global Tax Governance. *International Organisations Research Journal*, Vol.14, No. 2 pp52-79

Oliveira, L., Johanson, M. (2021). Trust and firm internationalization: dark-side effects on internationalization speed and how to alleviate them. *Journal of Business Research*, 133, pp1-12

Pargendler, M. (2017). O direito contratual comparado em nova perspectiva: revisitando as diferenças entre os sistemas romano-germânico e de common law. *Revista Direito GV*, Vol.13, No.3 pp796-826

Peng, M, *et al*. (2009). The institution-based view as a third leg for a strategy tripod. *Academy of Management Perspectives*.

Peres, M., *et al*. (2018). The impact of institutional quality on foreign direct investment inflows: evidence for developed and developing countries. *Economic Research*, 31(1), 626-644.

Pinto, J.M, *et Silva*, C. S. (2021). Does export intensity affect corporate leverage? Evidence from Portuguese SMEs. *Financial Research Letters* 38,

Qisheng, H., (2019). The Idea of the Judicial System in a Large Country and the Development of International Civil Procedure in China”. *Social Sciences in China*, 40:2, pp 41-59.

Quivy, R., & Campenhoudt, L. (2005). *Manual de Investigação em Ciências Sociais* (4th ed.). Paris: Gradiva.

Rivas, J. L., Ademuz, M. (2019) Institutions and IPO activity: a multi-country study. *Management Research: Journal of the Iberoamerican Academy of Management*. Vol 17, No.3, pp 282-303

Schoorman, F., et al (2007). An integrative model of organizational trust: past, present, and future. *Academy of Management Review*, Vol 32, No 2 344-354.

Silva, A. C., et al (2018). *Marketing Internacional: Negócios à escala global*. Conjuntura Actual Editora, ISBN:978-989-694-274-8

Sena, V. et al (2021) The Impact of Institutions on Collaborative Innovations and the Role of Equity-Based Entry Modes. *British Journal of Management*, Vol. 0 1-17.

Setor, T. K., et al (2021). Do digital payment transactions reduce corruption? Evidence from developing countries. *Telematics and Informatics* 60.

Shihata, I. F. I. (1996) The Role of Law in Business Development. *Fordham International Law Journal*. Vol 20, Issue 5 Article 6 pp1557-1588

Sornarajah, M. (2020). Disintegration and Change in the International Law on Foreign Investment. *Journal of International Economic Law*, 23, pp413-429

Udomkit, N., et al (2020). Three Stages of Trust Building of International Small and Medium-Sized Enterprises. *Global Business Review*, 21 (4), pp906-917

Williamson, O., E. (1993). Calculativeness, Trust, and Economic Organization. *The Journal of Law & Economics*. Vol, 36, No.1, Part 2.

Yuanita, D., W., *et al* (2020). Foreign Investor's Interest and Tax Avoidance: Contingency Perspectives Depending on Country's Protection Level and Law Systems. *Gadjah Mada International Journal of Business*, Vol.22, No.1, pp74-98

Yin, R. (1994). *Case study research. Design and methods*. Thousand Oaks: Sage Publications.

7. Anexos

Tabela 1: Exportação de Bens: total e por principais países parceiros comerciais:

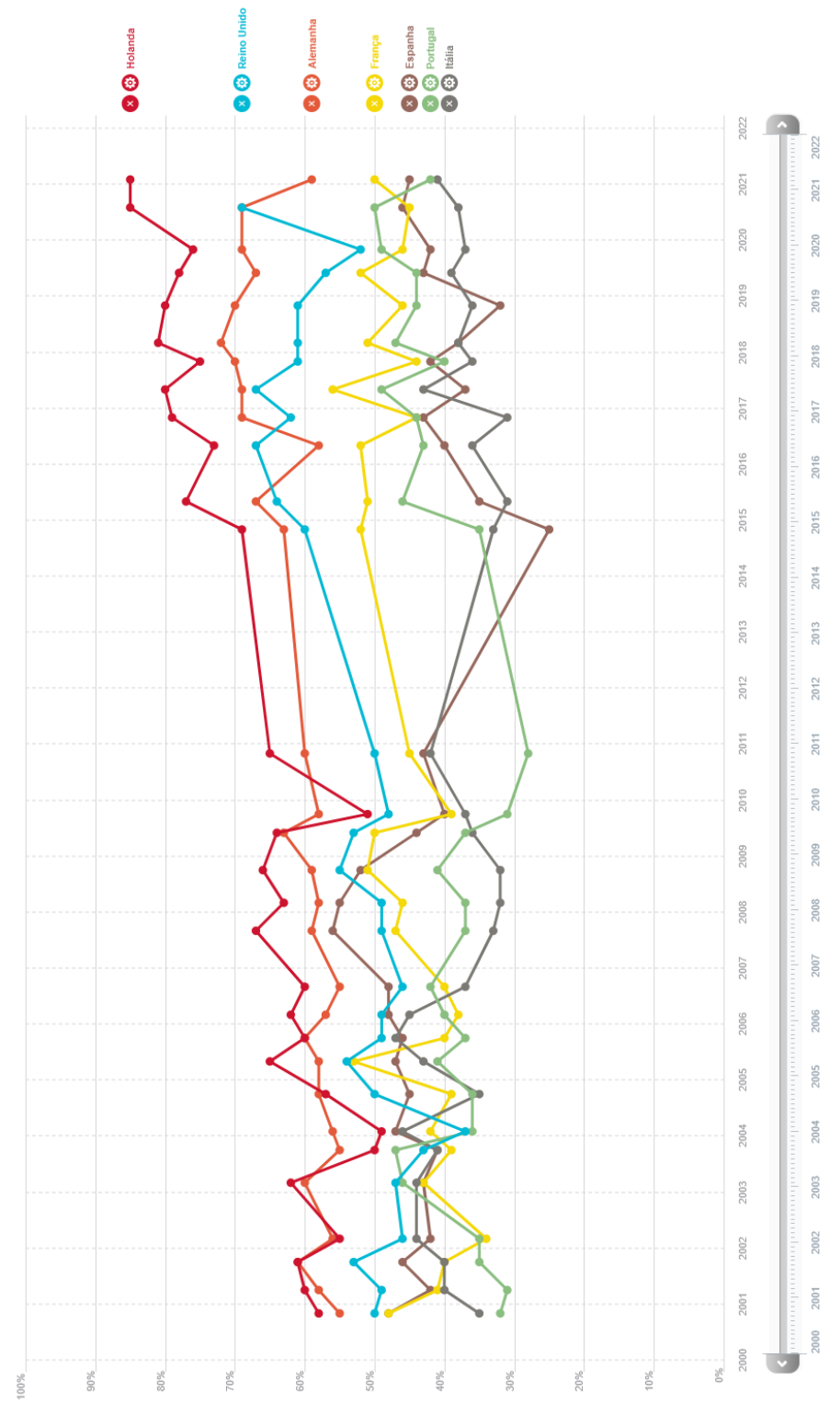
Disponível em: <https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Tabela>

Exportações de bens: total e por principais países parceiros comerciais														
Quanto se vendeu ao estrangeiro em bens, por país de destino?														
Euro - Milhões														
Países														
Área	Total	Alemanha	Angola	Brasil	China	Espanha	Estados Unidos	Francia	Itália	Japão	Países Baixos	Rússia Unido	Outros	Quilómetros
1974	280.4	23.2	17.5	4.9	0.1	6.0	28.7	17.2	9.4	4.5	7.4	66.0	104.5	
1975	240.0	25.1	2.7	0.0	0.0	6.6	17.8	16.3	8.1	2.3	6.0	52.2	99.3	
1976	274.8	29.5	4.4	2.8	0.0	5.8	18.5	22.0	10.3	9.3	9.3	50.7	117.5	
1977	387.5	45.8	12.1	2.9	0.0	8.0	26.0	36.8	14.5	3.6	13.3	79.7	159.6	
1978	531.0	70.1	14.5	5.5	0.9	11.2	37.5	47.9	30.5	6.2	21.9	96.9	197.6	
1979	879.1	107.6	29.3	9.3	0.3	25.3	53.8	85.2	51.7	8.5	41.1	156.7	306.3	
1980	1 159.3	166.5	44.4	13.0	0.8	44.8	68.9	122.4	66.0	10.5	54.6	171.2	468.4	
1981	1 281.5	159.6	66.0	13.2	2.1	36.5	66.9	151.0	54.4	10.8	64.5	185.1	462.4	
1982	1 654.7	214.0	33.6	8.2	2.6	102.0	102.0	220.0	79.4	19.2	94.9	244.8	577.5	
1983	2 538.7	338.4	59.2	7.3	9.3	191.8	153.9	343.2	102.7	31.4	159.0	375.5	859.9	
1984	3 793.8	516.5	113.3	7.2	10.8	197.2	336.4	477.8	163.4	34.9	223.8	582.9	1 164.5	
1985	4 847.1	665.1	133.3	13.3	10.5	200.8	447.1	617.2	191.1	41.2	334.6	765.6	1 461.1	
1986	5 390.3	791.2	68.8	47.6	17.0	397.5	376.9	819.2	234.1	44.8	390.3	768.2	1 532.7	
1987	6 539.3	1 002.3	72.9	17.7	15.7	596.0	420.6	1 033.8	250.0	48.0	423.9	820.9	1 736.4	
1988	7 880.8	1 157.0	147.9	18.1	23.8	882.5	497.8	1 198.1	328.4	58.9	463.1	1 129.2	2 016.0	
1989	10 064.3	1 576.5	291.5	29.8	16.9	1 294.0	597.7	1 511.6	429.7	111.6	566.1	1 231.9	2 450.0	
1990	11 664.2	1 844.4	281.8	32.9	25.8	1 544.2	582.4	1 888.2	479.4	118.0	658.6	1 471.2	2 777.2	
1991	11 742.1	2 244.8	384.4	26.8	21.3	1 752.5	447.3	1 686.2	468.2	103.9	672.9	1 260.2	2 957.5	
1992	12 363.6	2 363.6	551.9	25.2	12.5	1 830.4	430.3	1 795.1	475.6	94.4	673.3	1 372.2	2 762.2	
1993	13 819.9	2 603.9	277.8	48.2	24.1	1 844.1	543.9	2 075.5	368.9	97.7	660.3	1 510.0	2 897.5	
1994	15 147.8	3 031.1	242.3	74.4	14.7	2 321.7	770.7	2 309.6	537.4	123.3	862.9	1 895.1	3 564.9	
1995	17 759.0	3 794.3	295.5	145.4	25.2	2 786.2	790.6	2 568.9	607.3	133.0	935.4	1 965.2	3 847.9	
1996	19 322.9	4 300.1	384.8	191.1	24.9	2 890.2	834.2	2 774.2	723.1	138.2	946.0	2 077.9	4 306.6	
1997	21 399.2	4 198.4	301.9	203.8	41.5	3 300.4	978.1	3 025.7	837.1	132.1	1 060.2	2 579.8	4 646.1	
1998	22 830.2	4 581.3	360.0	200.8	17.9	3 836.0	1 071.5	3 327.9	905.5	114.4	1 090.0	2 720.1	4 665.5	
1999	23 707.7	4 817.0	276.7	138.4	30.5	4 322.1	1 140.2	3 389.5	988.5	100.3	1 045.5	2 824.9	4 719.4	
2000	27 744.8	4 847.3	371.0	198.9	52.7	5 467.0	1 525.0	3 459.0	1 087.9	119.5	1 159.6	2 938.5	5 960.4	
2001	27 658.9	5 199.0	503.8	224.8	60.1	5 675.1	1 538.7	3 543.7	1 244.9	108.9	1 140.0	2 818.8	5 811.3	
2002	28 480.9	4 945.9	596.6	164.1	80.6	6 296.8	1 570.6	3 835.8	1 262.7	94.4	1 191.4	2 918.2	5 995.7	
2003	29 260.3	4 267.8	661.7	129.0	148.7	7 244.9	1 599.6	3 881.7	1 362.3	94.3	1 111.6	2 880.3	5 777.2	
2004	30 300.1	4 147.2	671.1	154.5	191.1	8 082.6	1 746.5	4 268.4	1 352.1	90.4	1 260.1	2 866.1	6 137.0	
2005	31 127.1	3 879.3	803.9	178.1	179.6	8 560.6	1 603.0	4 294.8	1 365.3	87.1	1 247.1	2 570.0	6 488.2	
2006	35 688.5	4 646.8	1 210.2	254.6	213.8	10 138.3	2 195.3	4 468.7	1 444.3	109.0	1 331.6	2 451.0	7 227.7	
2007	38 244.1	4 957.5	1 044.3	258.2	181.1	10 979.9	1 397.1	4 422.9	1 560.4	286.6	1 324.2	2 380.9	8 111.8	
2008	38 847.3	4 954.3	2 281.3	319.8	184.0	10 826.1	1 340.0	4 579.7	1 432.5	179.8	1 277.0	2 123.1	9 396.7	
2009	31 096.8	4 106.4	2 242.4	294.5	221.8	8 823.7	1 012.1	3 931.7	1 187.0	86.5	1 149.9	1 787.9	7 955.7	
2010	37 267.9	4 851.5	1 995.7	439.5	233.1	10 065.5	1 322.9	4 473.7	1 378.2	127.7	1 400.6	2 039.0	8 990.4	
2011	42 520.0	5 800.9	2 330.1	553.1	398.6	10 667.2	1 696.2	5 268.7	1 572.0	192.0	1 672.6	2 232.8	10 677.9	
2012	48 210.0	5 996.9	2 888.5	680.8	778.0	10 151.4	1 895.5	5 351.3	1 661.8	190.1	1 872.7	2 388.0	11 681.0	
2013	47 703.9	5 506.7	3 112.7	738.9	657.5	11 175.7	1 997.7	5 498.8	1 564.8	138.0	1 892.1	2 812.6	12 465.4	
2014	48 053.7	5 818.4	3 177.9	658.6	839.7	11 284.0	2 110.7	5 686.8	1 539.2	124.5	1 968.8	2 843.9	12 286.3	
2015	40 034.0	5 883.1	2 096.1	568.8	838.7	12 306.5	2 596.7	6 031.4	1 565.9	145.4	1 988.7	3 365.8	12 261.0	
2016	50 038.8	5 838.1	1 391.6	538.6	673.3	13 929.6	2 465.0	6 323.4	1 792.8	138.5	1 876.0	3 538.3	12 482.7	
2017	55 118.0	6 259.4	1 786.2	843.7	841.6	15 184.0	2 444.9	6 911.8	1 965.4	145.7	2 211.0	3 646.8	13 665.3	
2018	57 650.0	6 688.0	1 932.8	807.9	657.8	14 666.1	2 722.8	7 334.0	2 490.7	147.3	2 203.7	3 875.1	14 824.3	
2019	59 820.8	7 182.5	1 288.8	750.9	601.9	14 811.2	3 095.2	7 746.2	2 862.9	151.2	2 341.0	3 628.8	15 711.2	
2020	54 537.2	7 368.6	871.5	726.1	656.8	13 570.2	3 201.6	7 271.4	2 326.1	142.8	1 997.3	3 653.5	13 977.7	
Exportações de bens: total e por principais países parceiros comerciais														
países de destino dos bens														
países de origem dos bens														
países de destino dos bens														
países de origem dos bens														
Última actualização: 2021-05-18														

Tabela/Gráfico 2: Confiança na Justiça: % dos cidadãos que tendem a confiar na justiça

Disponível em:

<https://www.pop.pt/pt/grafico/a-politica/confianca-na-justica/pt-de-es-fr-nl-it-uk/?colors=uk-1%7Cit-5%7Cnl-6%7Cfr-4%7Ces-3%7Cde-2%7Cpt-0>



Questionário: O relevo da confiança no sistema judicial na decisão de internacionalização

O presente formulário constitui um meio de recolha de dados para uma dissertação de mestrado na Faculdade de Economia da Universidade do Porto, orientada pela professora doutora Elda Marques e elaborada por João Cunha.

A dissertação tem como título “O relevo da confiança no sistema judicial na decisão de internacionalização”.

Instruções e observações: na dissertação não serão apresentados detalhes relativos à identidade da empresa, detalhes de negócio assim como a pessoa, cargo ou departamento em que colabora. O propósito é a obtenção de informação para construção de teoria e leitura de dados sobre o sistema jurídico e a forma como é visto e encarado dentro das organizações.

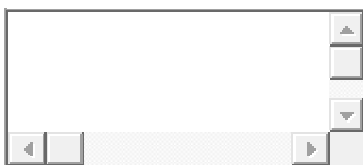
O carácter e o propósito da pesquisa privilegiam a recolha dos dados que se seguem por via entrevista (skype ou outros) para uma melhor recolha de informação. Caso tenha disponibilidade e preferência em detrimento da via escrita que abaixo se segue, por favor entre em contacto para marcação para o seguinte e-mail: up201803329@fep.up.pt

***Obrigatório**

1. O que entende por sistema judicial? *

Exemplos: leis (fiscais; de direito de trabalho; das autarquias locais; tribunais judiciais e arbitrais)

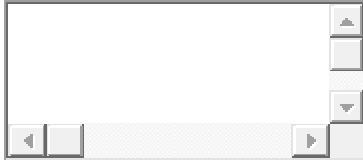
A sua resposta



1.1 De que forma percebe que pode, o sistema judicial, influenciar a vida empresarial? *

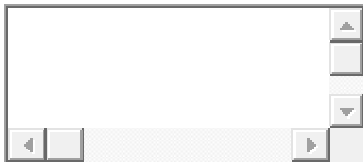
Exemplos: relacionamento entre empresas; fornecedores; estado; mão-de-obra; outros.

A sua resposta



2. Sente que o sistema judicial tem evoluído ou procura acompanhar as dinâmicas do comércio internacional? *

A sua resposta



2.1 Em caso de resposta negativa, justifique:



A sua resposta

2.2 Em caso de resposta positiva, justifique:



A sua resposta

3. Partindo do pressuposto de que o sistema judicial influencia a internacionalização das empresas e dos próprios processos de fazer negócios, sente confiança nas instituições jurídicas? *

A sua resposta

3.1 Essa confiança, ou falta de confiança, pode definir-se em que aspetos?

A sua resposta

4. No processo de escolhas de mercados a internacionalizar, a confiança no sistema judicial do país de destino tem peso, ponderação ou influência? *

A sua resposta

5. Como define a confiança no sistema judicial e em que se baseia para formular essa noção/percepção? *

A sua resposta

6. Face aos aspetos que podem reduzir ou aumentar a confiança num sistema jurídico, avalie os seguintes, sendo o nível 2 indiferente quanto à confiança

Tribunais

Redução de confiança

1

2

3

Aumento da confiança

6. Face aos aspetos que podem reduzir ou aumentar a confiança num sistema jurídico, avalie os seguintes, sendo o nível 2 indiferente quanto à confiança

Celeridade processual

Redução de confiança

1

2

3

Aumento da confiança

6. Face aos aspetos que podem reduzir ou aumentar a confiança num sistema jurídico, avalie os seguintes, sendo o nível 2 indiferente quanto à confiança

Imparcialidade das decisões

Redução de confiança

1

2

3

Aumento da confiança

6. Face aos aspetos que podem reduzir ou aumentar a confiança num sistema jurídico, avalie os seguintes, sendo o nível 2 indiferente quanto à confiança

Custos processuais

Redução de confiança

1

2

3

Aumento da confiança

6. Face aos aspetos que podem reduzir ou aumentar a confiança num sistema jurídico, avalie os seguintes, sendo o nível 2 indiferente quanto à confiança

Legislação

Redução de confiança

1

2

3

Aumento da confiança

6. Face aos aspetos que podem reduzir ou aumentar a confiança num sistema jurídico, avalie os seguintes, sendo o nível 2 indiferente quanto à confiança

Subscrição de acordos internacionais

Redução de confiança

1

2

Aumento da confiança

Secção 2

1. Sente que o grau de confiança é alterado ou seria diferente caso a dimensão da organização fosse diferente - maior ou menor -? *

Sim

Não

2. Sente que o seu ramo de atividade ou a indústria em que se insere torna-o particularmente vulnerável ou, pelo contrário, imune a este aspeto? *

A sua resposta

3. A sua empresa já realizou negócios internacionais com outros países?

Sim

Não

3.1 Se a resposta for afirmativa, indique se o país terceiro é um Estado-Membro da União Europeia

Sim

Não

3.2 Caso a sua empresa já tenha realizado negócios com Estados-Membros e também com Estados que não integram a União Europeia, percecionou, do seu ponto de vista, uma maior confiança nos sistemas jurídicos dos Estados-Membros da União Europeia?

Sim

Não

4. Que indústrias pensa serem mais afetadas e menos afetadas pela questão da confiança existente nas instituições, no geral, e na instituição judicial, em particular?

A sua resposta

5. Tem experiência neste tipo de processos legais? *

Sim

Não

5.1 Em caso de resposta afirmativa, por favor responda. Confere-lhe vantagem?

A sua resposta

5.1.1 Pode elaborar algum exemplo concreto?

A sua resposta

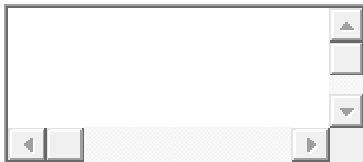
5.2 Em caso de resposta negativa: gostaria de a adquirir (mediante consultoria jurídico/legal ou a criação de um departamento jurídico interno)?

Sim

Não

5.3 Que dificuldades identifica que poderiam ser suprimidas mediante apoio jurídico-legal? *

A sua resposta



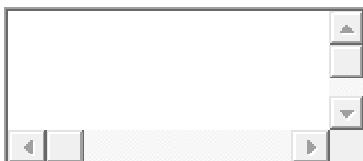
6. A empresa/organização, em que colabora, tem departamento jurídico? *

Sim

Não

6.1 Em caso de resposta afirmativa: É tido em conta, esse departamento, neste tipo de processos? Que vantagens identifica na existência do mesmo?

A sua resposta



6.2 Qual o setor com o qual trabalha/colabora?



A sua resposta

[Anterior](#)

[Seguinte](#)

Para eventual contacto futuro relacionado com a presente dissertação e trabalho de pesquisa, poderia por favor fornecer as seguintes informações?

Contacto; departamento em que colabora; área de negócio.

A sua resposta

Comentário ou observação adicional

A sua resposta