

Empresas Transnacionais: caracterização, transformações e relevância contemporânea¹

Josué Kuhn Völz²

Tiaraju Salini Duarte³

Resumo

O presente estudo explora múltiplos aspectos das empresas transnacionais: definições, mudanças ao longo da história e o papel no contexto socioeconômico contemporâneo. Buscando contribuir para o debate científico sobre o tema, o artigo possui um caráter exploratório que, por meio de revisão bibliográfica, compara diferentes abordagens sobre atores privados operando através das fronteiras estatais. Visa, dessa forma, abarcar a relação entre as empresas e os Estados na arena global. Pontualmente, na apresentação dos resultados prévios, adota-se uma abordagem comparativa que analisa as diferentes definições e tipologias de empresas transnacionais, alinhando-as ao contexto econômico de sua época. Para isso, propõem-se as seguintes frentes de investigação: de início, busca-se assentar a base da discussão em autores como Huntington (1975), Wilkins (1998), UNCTAD (2005), Amatucci (2009) e Dicken (2010), compondo um quadro ilustrativo a partir dessas referências. A outra tarefa pressupõe um panorama histórico das empresas transnacionais, discutindo suas características e como evoluíram ao longo do tempo. A análise fundamenta-se em conceitos de Bresser-Pereira (1976), que identificou quatro estágios principais no desenvolvimento dessas corporações. Em paralelo, utiliza-se a matriz de Bartlett e Ghoshal (1998) como referencial teórico para classificar as organizações conforme sua dinâmica. Por fim, a proposta é entender como esses modelos se aplicam a contextos e objetos de estudo específicos, quais suas potencialidades, limitações e como dialogam entre si.

Palavras-chave: Empresa transnacional; corporação transnacional; companhia internacional; organização multinacional; firma global.

1. Introdução

Em um exercício que reconhece o espraiamento de Empresas Transnacionais (ETNs), em consonância à miríade de processos sócio-econômicos contemporâneos, aqui pretende-se dar solidez ao campo de debate científico em torno do tema. Ainda que nesta seara ‘empresa multinacional’ seja um conceito leigo, ele é de larga utilização (AMATUCCI, 2009), um tanto consolidado no debate público e até mesmo na produção acadêmica clássica. A presente pesquisa surge de certa inquietação, sobre o tratamento superficial aos entes privados por

¹ Artigo apresentado no X Encontro Humanístico Multidisciplinar - EHM e IX Congresso Latino-Americano de Estudos Humanísticos Multidisciplinares, na modalidade online, 2024.

² Bacharel em Relações Internacionais; Universidade Federal de Pelotas - UFPel, Pelotas, Rio Grande do Sul, Brasil; josuekvolz@gmail.com.

³ Doutor em Geografia Humana com ênfase em planejamento territorial pela Universidade de São Paulo - USP. Universidade Federal de Pelotas - UFPel, Pelotas, Rio Grande do Sul, Brasil; tiaraju.ufpel@gmail.com.

parte de campos do conhecimento que tocam as dinâmicas econômicas atuais, o que se reflete na própria falta de definição e consenso científico sobre o objeto de estudo e sua nomenclatura.

Inclusive pode-se argumentar que seu emprego por muitas vezes se dá de forma acrítica, visto que o prefixo *multi* significa ‘vários’, enquanto *trans* remete a ‘através de’. Esses e outros esclarecimentos serão feitos ao longo do trabalho, almejando sentar a base para futuramente adentrar em temas mais complexos. Nota-se que, desde o momento que optou-se pela transnacionalidade como identificação do objeto, indiretamente, a nacionalidade é naturalizada como matriz de análise. A dizer, assume-se o Estado-nação como protagonista da arena política contemporânea. Contudo a pesquisa se insere em um movimento de renovação analítica, que procura identificar a participação de outros agentes da política mundial.

Por hora, a designação de partida utiliza Samuel Phillips Huntington (1975), o qual entende organização transnacional como aquela que possui orientação centralizada, mas executa importantes operações no território de dois ou mais países. Tais empresas instrumentalizam tecnologias de informação, planejamento e produção em vias de englobar diversos mercados nacionais às suas estratégias, bem como criar canais de distribuição de recursos entre matriz e filiais.

Conforme Peter Dicken (2010), atualmente são poucas as localidades em que a influência direta ou indireta de empresas transnacionais não seja considerável. Para Ludmila Andrzejewski Culpi (2016, p. 50) há a criação de um novo plano político-econômico, fruto das complexas dinâmicas que tais atores engendram na economia internacional capitalista. O processo da internacionalização das firmas tornou-se incontornável para o estudo das relações internacionais atuais. Não só pela pungente participação econômica ou influência política, mas pela forma a qual a governança global se mostra impactada pela dinâmica transfronteiriça que as mesmas promovem.

Nesta perspectiva, a partir da década de 1970 empresas passaram a ser compreendidas como atores do sistema internacional. Ainda que os Estados permaneçam centrais, eles não são mais os únicos a serem considerados entre as teorias acadêmicas. Para Culpi (2016) esse movimento resultou do reconhecimento da realidade construída após a Segunda Guerra Mundial, em que a consolidação das empresas transnacionais se deu na esteira da concentração dos capitais e do progresso técnico. Em concordância, Estados e empresas

originárias do centro capitalista buscaram fortalecer os fluxos financeiros transfronteiriços — proporcionados pela própria internacionalização da produção e dos mercados.

Na atualidade, a autora sublinha o espraiamento de tais organizações, ultrapassando o número de 60 mil, que possuem 800 mil filiais extra fronteiriças. Seu impacto no comércio global corresponde $\frac{2}{3}$ do total, sendo que uma parte desse terço corresponde tão somente às transações intrafirma. No ramo industrial, as empresas transnacionais são responsáveis por metade dos resultados. Todavia, não se deve cair na falácia de que tais agentes econômicos circulam seu capital livres pelo mundo, ou investem seus ativos despreocupadamente das questões políticas (CULPI, 2016).

Ao escrutinar as transformações atuais, pode se perceber que a produção global continua geograficamente concentrada. Dicken (2011) aponta que em apenas 15 países estão $\frac{3}{4}$ da produção industrial e do setor de serviços, estes correspondem também a quase $\frac{4}{5}$ da agricultura mundial. Ainda, há uma forte especialização dos países que intensificaram recentemente sua inserção na economia global. Na visão do autor, a China é para os manufaturados o que o Brasil é na agricultura — correspondem aos maiores superávits de seus ramos.

Segundo Muniz Ferreira (2012) remete-se às décadas de 1980 e 1990 um processo de reorganização da distribuição internacional do trabalho, caracterizada pela automatização produtiva e pela intensificação do *gap* econômico entre os países. A dita Terceira Revolução Industrial teria surgido em resposta à três pontos de inflexões para o estado norte americano: o déficit comercial e o endividamento externo causado por gastos militares; a valorização de matérias-primas pleiteada por países do terceiro mundo; e a desestabilização militar causada pela ascensão soviética. O que é seguido pela mobilização do complexo militar industrial estadunidense em prol da elaboração de tecnologias avançadas, de alto custo de investimento — mas que retribuem em valor agregado — e que busca utilizar fontes energéticas menos custosas.

Em paralelo, optou-se pelo assentamento da política externa bilateral em detrimento dos mecanismos internacionais de deliberação, buscando efetivar os interesses geopolíticos dos Estados Unidos da América (EUA) e atrelar financiamentos externos com o ajuste econômico dos receptores. Os próprios países centrais sofreram uma forte reestruturação do Estado, ensejando frear tendências inflacionárias e dinamizar o setor industrial. Tendo como

prioridade o estímulo aos fluxos privados de capital (FERREIRA, 2012). Não obstante, Chossudovsky (1999) sublinha que o pós guerra fria marcou a utilização de ajustes estruturais para enfraquecer determinados estados tendo em vista certos empenhos geopolíticos. No mais, o autor enfatiza que a integração econômica, principalmente no interior dos blocos econômicos, favorece as empresas maiores e tende a suprimir a mobilidade do pequeno capital local. Inclinando-se à monopolização, as menores empresas tendem a falir, se estabelecerem como franquizadas, ou serem adquiridas em fusões.

No âmbito externo, Charles-Albert Michalet (1984) realça a centralidade das empresas multinacionais em facilitar a produção, para além da circulação, o que concretiza a transferência de valor do capitalismo global. Atuando, portanto, como produtoras ativas desse sistema, mas também produto: são replicadoras da dialética da totalidade da economia mundial. Por exemplo, a lógica de investimento dessas companhias busca atender às demandas rentáveis de instituições financeiras privadas e, por outro lado, explorar disparidades regulatórias nacionais e regionais, vislumbrando oportunidades geradas pelo desenvolvimento desigual. O que demanda um complexo cálculo sobre os custos de deslocalização produtiva, que equaciona taxas alfandegárias, alcance de mercado e perspectiva de crescimento (MICHALET, 1984).

Como consequência, Ferreira (2012, p. 222) aponta a “subordinação formal da totalidade da atividade econômica do planeta à lógica dos processos de produção e reprodução ampliadas do capital”. O paradoxo está em uma unificação hierarquizada e excludente, que coexiste ao protecionismo de blocos econômicos. O que se materializa em uma interação competitiva norte-norte e uma integração antagonica norte-sul.

A título de comparação, Grieco (1993) aponta que na década de 1970 havia cerca de 7 mil transnacionais operando, número acrescido de 30 mil firmas até o início da década de 1990. A partir de dados do Núcleo de Estudos Estratégicos da Universidade de São Paulo, o autor aponta que em 1992 fora notado que as empresas transnacionais empregavam 20% da mão de obra industrial do mundo, enquanto as companhias mantinham metade de seu capital fixo fora do país de origem e dois terços do funcionalismo estava no estrangeiro. Entre as dez maiores corporações não financeiras, cinco eram norte-americanas, duas suíças, uma holandesa, outra inglesa e a primeira colocada, uma multinacional de cofundação Inglaterra-Holanda (ibid.).

A tendência de expansão se confirma na atualidade, já que o fluxo em cadeias de valor ligados à transnacionais gira em torno de 80% das trocas no comércio exterior (UNCTAD, 2013a). No entanto, avista-se a entrada de transnacionais provenientes de novas regiões do globo, principalmente europeias. Em 2003, entre as dez maiores transnacionais não financeiras, organizadas por ativos estrangeiros, ainda havia quatro norte americanas, duas francesas, duas inglesas, uma alemã, e a binacional já citada (UNCTAD, 2003) Em 2013 três norte americanas, três inglesas, uma japonesa, uma francesa, uma alemã e uma italiana (UNCTAD, 2013b). No ano de 2021, haviam três inglesas, duas alemãs, uma japonesa, uma francesa, uma holandesa, uma belga e somente uma norte-americana (UNCTAD, 2022). Por outro lado, a lista que contabiliza vendas, lucros, ativos e valor de mercado do ano corrente identificou que entre as 10 maiores empresas do mundo, seis são norte-americanas, três chinesas e uma saudita (FORBES, 2023). Dados estes, que remontam transformações no comércio internacional, um momento de rearranjo das principais economias do globo e suas firmas.

Como há de se perceber, no contexto descrito, as companhias transnacionais emergem como atores de monta, isso porque elas não só operam em múltiplos países, mas também acabam por impactar no molde das relações econômicas e político-sociais em escala global. A definição de tais atores, no entanto, possui uma miríade de abordagens. O que se apreende, é lançar inquietações sobre a específica coadunação de elementos econômicos, sociais e culturais no objetivo de patrocinar a ascensão de determinadas empresas transnacionais e a importância de regiões específicas para tal encadeamento. Um cenário de profícuo estudo, adentrando a alçada das Novas Geopolíticas, visto o movimento identificado por José William Vesentini (2004), de englobar atores e sujeitos eclipsados na geopolítica clássica.

2. Metodologia

O presente texto possui um caráter exploratório que, através de revisão bibliográfica busca comparar diferentes abordagens sobre atores privados que operam em mais de um estado. Tal produção advém das discussões empreendidas no Laboratório de Estudos Urbanos e Regionais da Universidade Federal de Pelotas (LEUR), da Universidade Federal de Pelotas (UFPel). Sua consolidação se insere no projeto de ensino ‘Geografia Política, Identidades e Territorialidades — GeoTer’ e no projeto de pesquisa ‘Geopolítica e território: campos hegemônicos e contra-hegemônicos’ que, partindo de diversas contribuições, buscam reexaminar as interações estratégicas entre os mais diversos atores, visto a multiplicidade de

formas as quais o poder é projetado internacionalmente no espaço geográfico. Nesse sentido, busca-se lastro em demais pesquisas para averiguar a viabilidade da produção acadêmica que articula a relação atual entre empresas e estados na arena global.

Pontualmente, na vigente apresentação dos resultados prévios adota-se uma abordagem comparativa que busca analisar as diferentes definições e tipologias de empresas transnacionais, alinhando-as às transformações históricas e econômicas. Para isso, propõem-se duas frentes de investigação: primeiramente buscou-se assentar a base da discussão em autores como Huntington (1975), Wilkins (1998), UNCTAD (2005), Amatucci (2009) e Dicken (2010), e compor um quadro ilustrativo a partir de tais referências. Enquanto que a seguinte seção traça um panorama histórico das empresas transnacionais, discutindo suas características e como elas evoluíram ao longo do tempo. A análise se baseia em conceitos de Luiz Carlos Bresser-Pereira (1976), que identificou quatro estágios principais no desenvolvimento dessas corporações. E em paralelo, é utilizada a matriz de Christopher Bartlett e Sumantra Ghoshal (1998) como referencial teórico para classificar as empresas conforme sua dinâmica organizacional. Por fim, a proposta é entender como esses modelos, em conjunto, se aplicam a contextos e estudos de casos específicos.

3. Definições terminológicas

Para este trecho, serão exploradas suas características distintivas, analisando as estruturas organizacionais e estratégias de operação que as definem. Portanto, visa-se assentar a discussão para o papel dessas empresas, dando suporte para estudos da formação das cadeias globais de valor e da influência mesmas sobre políticas transnacionais.

De partida, a especialista na área Mira Wilkins (1998), ao optar pelo termo empresa multinacional se refere amplamente a: um negócio que opera através de fronteiras. Por outra via, pode-se trazer o que seria o “termo oficial” para Amatucci (2009, p.6), traduzido pelo mesmo a partir do World Investment Report, em que é proposta a seguinte definição para corporações transnacionais:

[...] empresas incorporadas ou não incorporadas, compreendendo as empresas matrizes e suas filiais estrangeiras. A empresa matriz é definida como uma empresa que controla ativos de outras entidades em países outros que não o de origem, geralmente através da propriedade de determinados direitos sobre o capital. (UNCTAD, 2005, P.329 *apud* AMATUCCI, 2009, p.6)

Advindo do arcabouço da teoria de negócios internacionais, Marcos Amatucci (2009) concentra sua pesquisa na análise qualitativa do investimento direto estrangeiro realizado no Brasil. Para o autor, empresas transnacionais são aquelas que investem no exterior por meio de filiais, subsidiárias. Ou seja, aplicam em uma atividade produtiva, de liquidez imediata limitada.

Porém, convém pontuar a noção de empresa transnacional que se assenta na capacidade de “coordenar e controlar operações em mais de um país” (DICKEN, 2010, p. 125). Em *Mudança global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial* o autor opta por essa definição no intuito de atender à diversidade e complexidade da participação de tais atores nas redes transnacionais. Indo além, portanto, na designação convencional, que contabiliza os níveis de propriedade externas das firmas.

Isso porque, segundo o autor, as operações transnacionais englobam colaborações de diferentes modos, que se expressam das mais variadas formas na coordenação e no controle das transações. E tal aspecto está em constante mutação, visto que uma das características básicas de tais atores é a flexibilidade — em escala global — de locação e do uso de recursos, bem como da execução das operações. Esse fator, por sua vez, interage com a capacidade de se beneficiar das diferenças entre políticas estatais e da distribuição geográfica dos fatores de produção (DICKEN, 2010).

Ainda, Dicken (2010) ressalta a diversidade presente entre as ETNs, levando em conta seu modo de funcionamento, o tamanho da estrutura e o alcance das operações. Até mesmo a peculiaridade do país de origem delas refletem intensamente em tais aspectos. Consequentemente, a interação dessas questões com as anteriormente mencionadas, conformam um cenário deveras intrincado acerca da distribuição geográfica e o funcionamento das redes de produção.

3.1. Evolução histórica e tipologias das empresas

A partir desta seção, cabe fazer duas abordagens sobre o objeto de estudo. Uma calcada no breve apanhado sobre as transformações das organizações privadas ao longo do tempo, e outra, que fomenta uma proposta de classificação das tipologias vigentes. Para Culpi (2016) o entendimento da relação entre empresas e Estados foi originada no período mercantilista, por volta do século XVI. O que guiava uma postura ativa dos estados no

comércio era a busca por uma balança superavitária e as empresas colaboraram com esse processo através da expansão das riquezas. Nesse sentido, as práticas militares e imperialistas foram essenciais para o estabelecimento de entrepostos comerciais avançados. As multinacionais se estabelecem nesse bojo, organizando transações em grande distância, de natureza complexa e incerta.

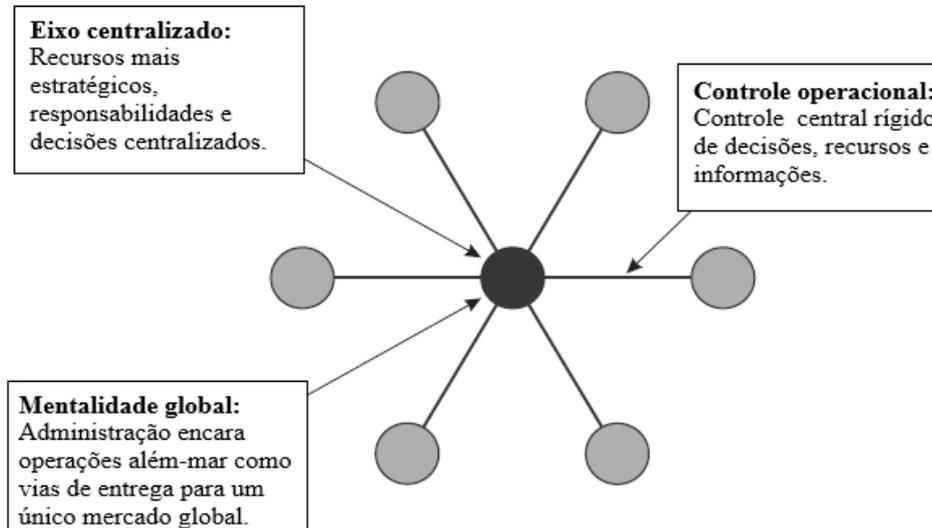
Segundo Bresser-Pereira (1976), em um primeiro momento as grandes corporações são responsáveis por aplicar os excedentes de capital de Estados industrializados em colônias extrativistas nascentes, através do estabelecimento de infraestruturas e instituições comerciais. Possibilitando, então, a construção de uma divisão internacional do trabalho. O próximo estágio começa no século XX: em um cenário de ascensão hegemônica estadunidense e cientificação produtiva, grandes montadoras expandem sua produção industrial massiva sem que percam eficiência. Então passam a exportar para estados periféricos, garantindo maiores lucros e assegurando novos mercados de consumo.

Após 1950 há um terceiro momento, quando as grandes corporações ampliam sua produção para as economias em desenvolvimento no intuito de garantir reservas de mercado. Importante notar que tais atores se sentiam ameaçados em perder suas vantagens monopolísticas. Portanto, as subsidiárias industriais surgem como resposta à política de substituição de importações implementadas por projetos nacionalistas de países periféricos. Já o quarto estágio inicia-se na década seguinte, quando as empresas se estabelecem em mercados locais, visando utilizar mão de obra intensiva e serem favorecidas por desequilíbrios de poder em nível internacional. Então, o que se percebe ocorrer ao longo do tempo é a conformação de um novo tipo de dependência, em que elites econômicas transnacionais são capazes de desenvolver a manufatura e o mercado interno das periferias, sem que se espraíam setores mais lucrativos, como o de desenvolvimento tecnológico (BRESSER-PEREIRA, 1976).

Outra abordagem ao assunto é feita a partir de Bartlett e Ghoshal (1998) e das contribuições de Dicken (2010; 2011) e Culpi (2016): uma diferenciação em quatro tipos de modelos de organização. Segundo os autores, a organização do tipo empresa global foi uma das primeiras formas a se expressar no cenário econômico. Por definição, possui uma centralização rígida dos ativos-chave e das responsabilidades, portanto os planos e as políticas são feitos exclusivamente na matriz *hub* (figura 1). Visto que seu enfoque está em ganhos de escala, além do repasse unilateral de conhecimento e experiência para as unidades locais.

Sendo que essas somente montam ou vendem o produto, não possuindo nenhuma capacidade de interferir e inovar (BARTLETT; GHOSHAL, 1998; DICKEN, 2010; 2011; CULPI, 2016).

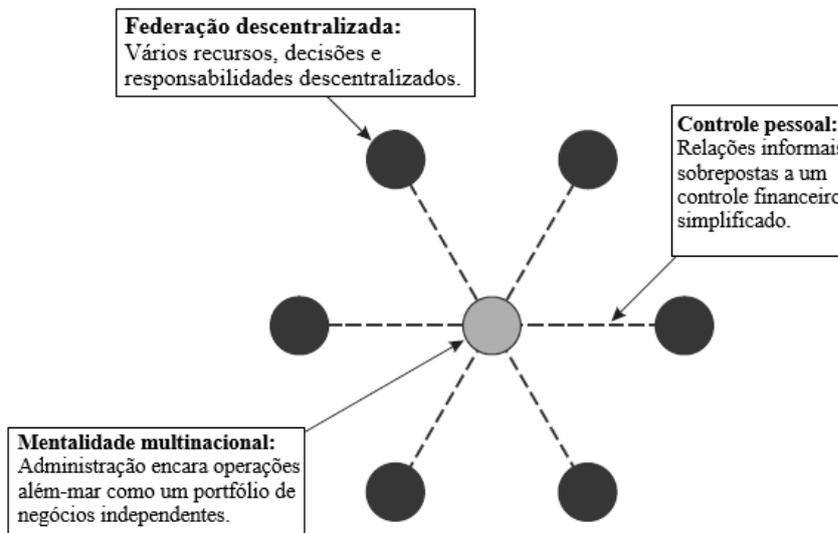
Figura 1 - Modelo de organização global



Fonte: traduzido pelos autores, a partir de Dicken (2011, p. 131)

A multinacional (figura 2), por sua vez, está fortemente imbricada com o contexto dos anos 1930 que levou à descentralização das operações. No intuito de detectar e explorar oportunidades locais, elas são organizadas como um portfólio de empresas independentes, de forma que é delegada uma ampla autonomia para as subsidiárias. O sistema de controle e a avaliação financeira tendem a ser feitos de forma simples, muitas vezes informal inclusive. Por fim, percebe-se uma diminuta eficiência de escala e baixo fluxo informacional (BARTLETT; GHOSHAL, 1998; DICKEN, 2010; 2011; CULPI, 2016).

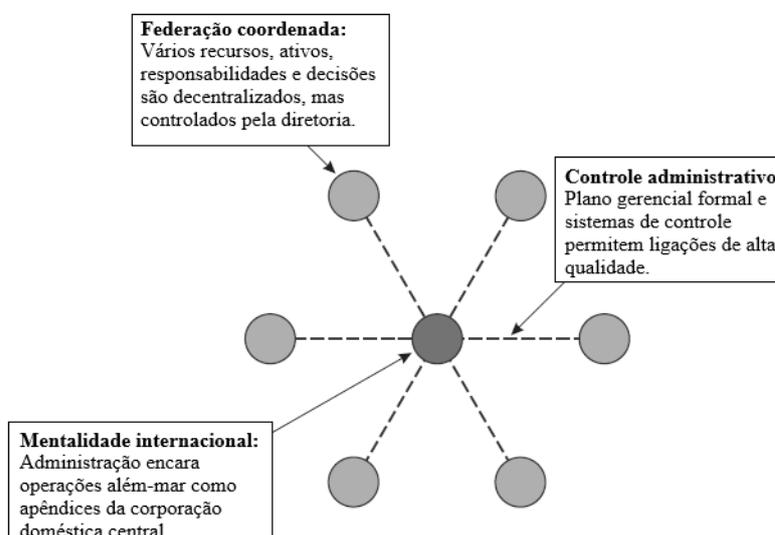
Figura 2 - Modelo de organização multinacional



Fonte: traduzido pelos autores, a partir de Dicken (2011, p. 130).

Já o modelo de organização internacional (figura 3) diz respeito ao específico movimento realizado pelas grandes corporações estadunidenses nas décadas de 1950 e 1960, que visavam consolidar os proveitos da vanguarda nos ramos de tecnologia e de *marketing*. Suas operações, muito embora internacionais, fazem parte do corpo corporativo nacionalizado. Aqui há coordenação e controle formais das subsidiárias, ainda que muitos dos recursos, ativos, responsabilidades e decisões sejam descentralizados. Dessa forma, as decisões da matriz têm facilidade em ser alavancadas, mesmo que haja pouca agilidade à resposta de contextos locais (BARTLETT; GHOSHAL, 1998; DICKEN, 2010; 2011; CULPI, 2016).

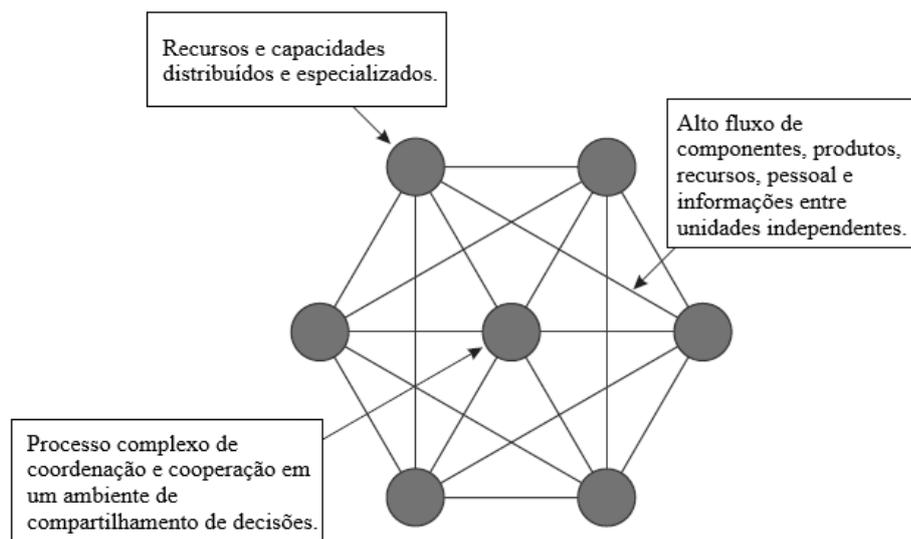
Figura 3 - Modelo de organização internacional



Fonte: traduzido pelos autores, a partir de Dicken (2011, p. 131)

Por fim, a organização de rede integrada (figura 4) visa superar as limitações das demais. Para Barlett e Ghoshal (1998) esse é o refinamento da empresa transnacional propriamente dita. Ela é capaz de aprender e trocar informações entre todas as partes e, ao mesmo tempo, ser eficiente e flexível nas mais distintas localidades (BARTLETT; GHOSHAL, 1998; DICKEN, 2010; 2011; CULPI, 2016).

Figura 4 - Modelo de organização de rede integrada



Fonte: traduzido pelos autores, a partir de Dicken (2011, p. 132)

3.2. Resultados prévios: retomando os conceitos

A partir do relatado, é possível construir um primeiro olhar acerca dos objetos de estudos, o que capacita o leitor a absorver e explorar o viés teórico que melhor se adequa aos objetivos da pesquisa apreendida. A seguir, um quadro comparativo que resume as principais definições e perspectivas apresentadas no texto, em vias de vislumbrar as similaridades e distinções entre as abordagens.

Quadro 1 - Comparativo entre as definições.

Autor	Definição	Descrição
Samuel Phillips Huntington (1975)	Organização Transnacional	Empresas com orientação centralizada que operam em dois ou mais países, utilizando tecnologias para integrar mercados.
Mira Wilkins (1998)	Empresa Multinacional	Negócio que opera através de fronteiras.
UNCTAD (2005)	Corporação Transnacional	Matriz que controla ativos de filiais em outros países, sejam incorporadas ou não.
Marcos Amatucci (2009)	Empresas Transnacionais	Firmas que investem no exterior por meio de filiais, subsidiárias.

Peter Dicken (2010)	Empresas Transnacionais	Empresas capazes de coordenar e controlar operações em mais de um país.
---------------------	-------------------------	---

Fonte: produção dos autores (2024) com base em Huntington (1975), Wilkins (1998), UNCTAD (2005), Amatucci (2009) e Dicken (2010).

Já quando se buscou rastrear subdivisões tipológicas para as empresas, há enfoque nas abordagens advindas de Bresser-Pereira (1976) e Bartlett e Ghoshal (1998), em que se pode perceber similitudes e distinções. Sendo que o primeiro busca contextualizar as mudanças das empresas em relação às transformações históricas do comércio internacional. E os últimos autores citados criam modelos amplos, uma matriz que pode ser aplicada nos estudos, tanto do passado quanto nos casos contemporâneos, ainda que por vezes se opte por localizar a criação e projeção dos seus tipos ideais em movimentos socioeconômicos paralelos.

Nesse sentido, ao relacionar ambas abordagens, pode-se buscar aplicar os modelos ideais nos distintos momentos apresentados. É possível entender que desde o início das transnacionais no século XVI até a expansão estadunidense no início do século XX impera o modelo de organização global. Quando começa a haver uma consolidação das multinacionais através da maior autonomia dada às subsidiárias. Os anos 1950 correspondem à busca norte-americana de manter o monopólio em setores-chave, além de se consolidar nas áreas de tecnologia e *marketing* através do modelo de organização internacional. Por fim, a rede integrada é capaz de absorver e flexibilizar operações locais, se beneficiando de tecnologias informacionais e discrepâncias internacionais para otimizar o uso dos seus recursos.

4. Conclusões

Perante o exercício empreendido, pode-se perceber a capacidade do escopo bibliográfico em constituir as definições necessárias para sua aplicação, contribuindo para a análise de fenômenos tanto passados quanto contemporâneos. Nesse sentido, a concepção que se espelha na história permite correlacionar os estágios de evolução das empresas transnacionais com os modelos de organização discutidos na literatura. Tal debate, todavia, deflagra a percepção de que os agentes privados não atuam isoladamente; suas decisões e estratégias se relacionam com economias e ambientes sócio-políticos ao redor do mundo.

Portanto, torna-se latente o aprofundamento da investigação sobre as implicações das operações dessas empresas através das mais distintas escalas, em inúmeras áreas. Assim, pesquisas futuras devem colocar à prova a aplicabilidade do marco teórico delineado,

comparando empresas aos modelos propostos. Nesse sentido, é preciso realçar as investigações já em andamento, executadas no âmbito do Laboratório de Estudos Urbanos e Regionais da Universidade Federal de Pelotas (LEUR), e que visam analisar as características e papel das empresas transnacionais na cadeia global de valor da soja. Em confluência, são tratadas as implicações geopolíticas do alocamento dos entes privados no globo, identificando tendências que permeiam comportamentos de disputa e cooperação.

Ao retomar o propósito do artigo, em suma, há contribuição para um entendimento prévio das empresas transnacionais como atores de monta na economia mundial. Proporcionando um primeiro passo para futuras investigações transdisciplinares, que englobam assuntos não só das Relações Internacionais, mas também da Geografia Política e da Economia Política Internacional.

Referências

- AMATUCCI, M. *Teorias de negócios internacionais e a economia brasileira: 1850 a 2007*. In: AMATUCCI, M. (Org.) *Internacionalização de Empresas: teorias, problemas e casos*. São Paulo: Atlas, 2009. p. 4-19.
- BARTLETT, C. A.; GHOSHAL, S. *Managing across borders: the transnational solution*. 2. ed. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1998. 389 p.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. Um estudo sobre as empresas multinacionais no Brasil. *Revista de Administração de Empresas - RAE*, v. 16, n. 1, p. 42–45, 1976.
- CHOSSUDOVSKY, M. *A globalização da pobreza: impactos das reformas do FMI e do Banco Mundial*. São Paulo: Moderna. 1999. 320 p.
- CULPI, L. A. *Empresas transnacionais: uma visão internacionalista*. Curitiba: InterSaberes, 2016. 224 p.
- DICKEN, P. *Global shift: mapping the changing contours of the world economy*. 6. ed. Nova Iorque: The Guilford Press, 2011. 625 p.
- DICKEN, P. *Mudança global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial*. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010. 632 p.
- FERREIRA, M. *Crise de hegemonia, globalização e imperialismo*. In: PINHEIRO, M. (Org.) *A reflexão marxista sobre os impasses do mundo atual*. Brasil. São Paulo: Outras Expressões, 2012. p. 213-236.
- FORBES. *The Global 2000*. Forbes. 2023. Disponível em: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=7b91cece5ac0> Acesso em: 20 ago. 2023

GRIECO, F. de A. *O Brasil e a globalização*. Biblioteca do Exército: Rio de Janeiro. 1998. 266 p.

HUNTINGTON, S. P. A mudança política: perspectivas sobre as sociedades em desenvolvimento. *Revista de Administração Pública*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 2, p. 9-45, abr./jun. 1975.

MICHALET, C. *O capitalismo mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984. 260 p.

UNCTAD. *80% of trade takes place in 'value chains' linked to transnational corporations*. United Nations Conference on Trade and Development. 2013a. Disponível em: <https://unctad.org/press-material/80-trade-takes-place-value-chains-linked-transnational-corporations-unctad-report> Acesso em:20/08/2023

UNCTAD. *World Investment Report 2003: Fdi Policies For Development: National And International Perspectives*. Índia, Bookwell Publications, 2003. 322 p.

UNCTAD. *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Suíça, UN, 2013b. 264 p. 322 p.

UNCTAD. *World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment*. Suíça, UN, 2022. 244 p.

UNCTAD. *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Nova York; Genebra: United Nations Publication, 2005. 366 p.

VESENTINI, J. W. *Novas Geopolíticas: as representações do século XXI*. 5 ed. São Paulo: Contexto, 2011. 125p.

WILKINS, M. The Free-Standing Company revisited *In: WILKINS, M; SCHROTER, H. (Ed.) The Free-Standing Company in the World Economy 1830-1996*. Oxford: Oxford University Press, 1998. p. 3-63.

Empresas Transnacionais: caracterización, transformaciones y relevancia contemporánea

Transnational Enterprises: characterization, transformations and contemporary relevance

Resumen

El presente estudio explora múltiples aspectos de las empresas transnacionales: definiciones, cambios a lo largo de la historia y el papel en el contexto socioeconómico contemporáneo. Con el objetivo de contribuir al debate científico sobre el tema, el artículo tiene un carácter exploratorio que, a través de una revisión bibliográfica, compara diferentes enfoques sobre actores privados que operan a través de las fronteras estatales. Busca, de esta manera, abarcar la relación entre las empresas y los Estados en la arena global. Puntualmente, en la presentación de los resultados preliminares, se adopta un enfoque comparativo que analiza las diversas definiciones y tipologías de empresas transnacionales, alineándolas al contexto económico de su época. Para ello, se proponen las siguientes líneas de investigación: en primer lugar, se busca establecer la base de la discusión en autores como Huntington (1975), Wilkins (1998), UNCTAD (2005), Amatucci (2009) y Dicken (2010), formando un cuadro ilustrativo a partir de estas referencias. La otra tarea implica un panorama histórico de las empresas

transnacionais, discutindo sus características y cómo han evolucionado con el tiempo. El análisis se fundamenta en conceptos de Bresser-Pereira (1976), quien identificó cuatro etapas principales en el desarrollo de estas corporaciones. Paralelamente, se utiliza la matriz de Bartlett y Ghoshal (1998) como referencia teórica para clasificar las organizaciones según su dinámica. Finalmente, la propuesta es comprender cómo estos modelos se aplican a contextos y objetos de estudio específicos, cuáles son sus potencialidades, limitaciones y cómo dialogan entre sí.

Palabras clave: Empresa transnacional; corporación transnacional; compañía internacional; organización multinacional; firma global.

Abstract

This study explores multiple aspects of transnational corporations: definitions, changes throughout history, and their role in the contemporary socioeconomic context. Aiming to contribute to the scientific debate on the subject, the article takes an exploratory approach that, through a literature review, compares various perspectives on private actors operating across state borders. It seeks, in this way, to encompass the relationship between companies and states in the global arena. Specifically, in presenting the preliminary results, a comparative approach is adopted that analyzes different definitions and typologies of transnational enterprises, aligning them with the economic context of their time. To achieve this, the following fronts of inquiry are proposed: initially, the foundation of the discussion is established based on authors such as Huntington (1975), Wilkins (1998), UNCTAD (2005), Amatucci (2009), and Dicken (2010), creating an illustrative framework from these references. The other task involves a historical overview of transnational companies, discussing their characteristics and how they have evolved over time. The analysis is grounded in concepts by Bresser-Pereira (1976), who identified four main stages in the development of these corporations. In parallel, the matrix developed by Bartlett and Ghoshal (1998) is used as a theoretical framework to classify organizations according to their dynamics. Finally, the aim is to understand how these models apply to specific contexts and study objects, what their potentials and limitations are, and how they interact with one another.

Keywords: Transnational enterprise; transnational corporation; international company; multinational organization; global firm.