

RELATÓRIO CIENTÍFICO E PEDAGÓGICO DA UNIDADE CURRICULAR

“GEOECONOMIA e TRANSNACIONALIZAÇÃO EMPRESARIAL”*

Mário João Coutinho dos Santos

Relatório Sobre a Unidade Curricular

Documento apresentado para satisfação do requisito parcial de prestação de Provas Públicas de Agregação, nos termos da alínea b) do Artigo 5º do Decreto-Lei nº 239/2007, publicado 1ª série do Diário da República, nº 116, de 19 de Junho de 2007, para efeitos da obtenção do título académico de Agregado no ramo de conhecimento de Relações Internacionais: Geopolítica e Geoeconomia, especialidade Geoeconomia, pela Universidade Autónoma de Lisboa.

Janeiro de 2024

* A elaboração deste trabalho beneficiou de inúmeros e valiosos contributos recebidos ao longo das últimas décadas. Estando penhoradamente grato por todos eles, não posso deixar de individualizar, sempre por ordem alfabética do nome próprio, os ensinamentos que recebi, entre outros, dos Professores George Parker (Stanford University), Jim Van Horne (Stanford University), Robert Kaplan (Harvard University), e Samuel L. Hayes (Harvard University). Sou igualmente devedor pelos comentários, sugestões e incentivos, que recebi nas interações que ao longo dos anos estabeleci com os colegas e amigos, Amado da Silva, Aníbal Santos, Carlos Neves Ferreira, Gary Emery, João Cabral dos Santos, João Filipe Pinto, João Gata, José Tavares, Manuel de Oliveira Marques, Manuel Villares, Martin Gruber, Miguel Athayde Marques, Nik Varaya, Nuno Garoupa, Paul Pfleiderer, Pedro Verga Matos, Ricardo Cruz e Victor Mendes. A todos devo, sem exceção, para além da generosa disponibilidade, a amizade. Todos os erros, imprecisões e omissões do trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor.

Índice

I. Introdução.....	3
II. Apresentação da unidade curricular.....	4
III. Objetivos de aprendizagem.....	5
IV. Método pedagógico.....	6
V. Estrutura programática.....	7
VI. Bibliografia e materiais de apoio ao estudo.....	10
VII. Regime de avaliação de conhecimentos.....	11
Anexo A - Referências bibliográficas.....	12

I. INTRODUÇÃO

O presente relatório visa satisfazer o requisito parcial para a prestação de Provas Públicas de Agregação nos termos da alínea b) do Artigo 5º do Decreto-Lei nº 239/2007, de 19 de junho, apresentando o projeto científico e pedagógico de uma unidade curricular (UC) denominada “Goeconomia e Transnacionalização Empresarial” (GTE).

A motivação para a escolha desta UC está ancorada, por um lado, no interesse científico do tema para o candidato e à sua experiência de investigação, lecionação, gestão académica e atividade profissional não-académica, e por outro lado, na pertinência e atualidade da problemática.

Ao longo dos seus percursos académico e profissional, o tema da economia e gestão de organizações empresariais internacionalizadas sempre despertou o interesse do candidato. Por exemplo, enquanto aluno da licenciatura em Finanças do Instituto Superior de Ciências Económicas e Financeira (ano escolar de 1970/71), elaborou (em coautoria com Maria Arlete Gouveia e Fernando Monteiro Caetano) uma monografia intitulada “As Empresas Multinacionais como Suporte da Integração Económica dos anos 70”. Em 23 de janeiro de 1972 publicou na página de Economia do jornal “Notícias”, Lourenço Marques, Moçambique (coordenada à época pelo Dr. Virgílio José Rapaz), o artigo “Empresas Multinacionais Alguns Aspectos Gerais”.

Mais recentemente, investigou o efeito das políticas monetárias não-convencionais do Banco Central Europeu, no nível de endividamento e do custo de capital dos setores empresariais não-financeiros da Polónia e de Portugal (veja-se, Jaworski e Coutinho dos Santos, 2021).

No âmbito do processo de acreditação do curso de Mestrado em Gestão de Empresas da Universidade Autónoma de Lisboa (UAL) que coordenou em 2015, propôs a inclusão de uma UC denominada “Gestão de Negócios Internacionais” (<https://autonoma.pt/cursos/gestao-de-empresas/>).

Em termos profissionais não-académicos, foi responsável pela criação e gestão da área de negócio de mobilidade eléctrica da Efacec USA, em Norcross, estado da Geórgia, EUA (2010-2013). Da atividade realizada neste contexto, resultou a publicação do caso de estudo “*Introducing Corporate Finance Through a Joint Venture Project*”, pp. 10, que integrou o ‘*Skills Development Module*’ das 10ª e 11ª edições do *Masters in Finance* da Católica-Lisbon School of Business and Economics, Universidade Católica Portuguesa, e a unidade curricular (UC) “Teoria e Prática das Finanças da Empresa”, da edição de 2022-

2023 do Mestrado em Gestão de Empresas do Departamento de Ciências Económicas e Empresariais da Universidade Autónoma de Lisboa (veja-se, Coutinho dos Santos, 2015).

O principal fator de motivação, resultou da constatação de que, após um período de intensa integração de economias e mercados de produtos, fatores e de capitais à escala global, a escalada nas tensões geopolíticas, sobretudo a partir da crise financeira global de 2008, induziu a eclosão de dinâmicas de fragmentação geoeconómica. Tal fenómeno é suscetível de afetar de forma não negligenciável o nível de risco e, consequentemente, o desempenho económico e financeiro das organizações empresariais transnacionais (e.g., Grant *et al.* 2021, 2022 e 2023).¹

Entre os episódios de fragmentação geoeconómica de maior repercussão, sublinham-se os que resultam: (i) Dos confrontos concorrenciais entre os Estados Unidos da América (EUA) e a China; (ii) Dos desafios nos domínios da energia, dos recursos naturais, das alterações climáticas e da digitalização; e (iii) Da invasão da Ucrânia pela Rússia, impulsionaram a propagação de uma dinâmica de ‘fragmentação geoeconómica’ à escala global, que tornou mais explícita a natureza substantiva da interdependência entre a geopolítica e a geoeconomia (vejam-se a propósito, entre outros, Klement, 2021; Wigell *et al.*, 2019; Luttwak, 1990).

Entre os fenómenos de fragmentação económica de maior notoriedade incluem-se, designadamente, os que se relacionam com: (i) A pausa? / reversão? do movimento de integração de economias e mercados à escala global, induzida pelo processo de fragmentação geoeconómica caracterizado, entre outros, em Ahn *et al.* (2023), Aiyar *et al.* (2023b), Aiyar e Ilyina (2023), Cevik (2024, 2023), El-Erian (2023), Grant *et al.* (2022) e Wigell *et al.* (2022); (ii) O abandono do Reino Unido (UK) da União Europeia (EU), ‘Brexit’, na gíria anglo-saxónica (e.g., Fuller, 2022; Armour *et al.*, 2017; Kokkinis, 2016); (iii) As disputas concorrenciais nos mercados tecnológicos globais, como seja o caso da confrontação entre os Estados Unidos da América (EUA) e a China em relação, nomeadamente, quanto a tecnologias digitais e de transição energética (e.g., Fjäder *et al.*, 2021; Rithmire e Han 2021); (iv) da disrupção de cadeias de abastecimento globais provocadas por choques de fragmentação geoeconómica, cujas dinâmicas induziram perturbações nos mercados internacionais de, entre outros, cereais, gás, petróleo e semicondutores (e.g., Alfaro e Chor, 2023; Attinasi *et al.*, 2023; Bolhuis *et al.*, 2023a; Crowe e Rawdanowicz, 2023; Kamasa, 2022; Rojas *et al.*, 2022; Simchi-Levi e Haren, 2022; Antràs and Chor, 2021; Solingen *et al.*, 2021; Vakil e Linton, 2021); e (v) As sanções

¹ Ao longo do presente relatório utilizaremos indistintamente, e com o mesmo sentido, as designações de “empresa transnacional”, “empresa global”, “empresa internacionalizada” e “empresa multinacional”.

económicas impostas à Rússia na sequência da invasão da Ucrânia, provocou o abandono, parcial ou mesmo total, dos mercados russos de um número considerável de empresas transnacionais; e contribuiu para agravar as tensões no funcionamento das cadeias de abastecimento global, designadamente, alimentar e energética (com início durante a pandemia Covid-19), e incluindo, no sistema de telecomunicações financeiras interbancárias internacionais (e.g., Moffat e Poitiers, 2024; Bolhuis *et al.*, 2023a; Soussane *et al.*, 2023; Lim *et al.*, 2022; Mateus, 2022; Sonnenfeld *et al.*, 2022; White *et al.*, 2022; Wigell *et al.*, 2022).²

Este agravamento do risco de fragmentação geoeconómica, impactou transversalmente a esfera económica dos vários agentes económicos tendo, principalmente no setor empresarial transnacional, desencadeado uma dinâmica comportamental de reajustamento estratégico às alterações de geoeconómicas em curso (e.g., Seong *et al.*, 2024; Aiyar *et al.*, 2023a; Aiyar e Ilyina, 2023; Baba *et al.*, 2023; Bolhuis *et al.*, 2023b; Campos *et al.*, 2023; Javorcik *et al.*, 2023; Pietrobelli e Seri, 2023).³

II. APRESENTAÇÃO DA UNIDADE CURRICULAR

As interações das áreas científicas da geopolítica, geoeconomia, história política e empresarial, geografia económica, e das ciências económicas e empresariais, têm concitado a atenção de académicos, investigadores, políticos e comunidade empresarial sobre a transnacionalidade empresarial, consubstanciada em recente, mas relativamente já extensa literatura (e.g., Aiyar *et al.*, 2023; Klement, 2021; Mellahi *et al.*, Editors, 2021; Verbeke e Ian Lee, 2021; Rice e Zegart, 2018; Rugman e Verbeke, 2018; Scholvin e Wigell, 2018; Wigell *et al.*, 2019; Cohn, 2016; John e Phillips-Fein, 2016; Kordos e Vojtovic, 2016; O'Brien e Williams, 2016; Karns *et al.*, 2015; Pigman, 2013; Krugman *et al.*, 2012, 2018; Jones e Colpan, 2010; Dicken, 2009; Eising, 2009; Gonçalves e Stelzer, 2009; Dana *et al.*, 2008; Gourevitch e Shinn, 2005; Kipping, 2003; Kotabe e Aulakh, 2002; Kapler, 1997; McCarthy, 1994).⁴

² De acordo com Sonnenfeld *et al.* (2022, p. 68), as sanções ocidentais decretadas no contexto do conflito militar desencadeado pela Rússia, motivou que a “Russia has lost companies representing ~40% of its GDP, reversing nearly all of three decades’ worth of foreign investment” (vejam-se, no mesmo sentido, Soussane *et al.*, 2023, White *et al.*, 2022 e Wigell *et al.*, 2022).

³ Aiyar *et al.* (2023b, p. 4) referem a expressão ‘fragmentação geoeconómica’ (‘geo-economic fragmentation’, no original), para caracterizar “a policy-driven reversal of global economic integration often guided by strategic considerations”. Vejam-se, entre outros, Clayton *et al.* (2023) e Scholvin e Wigell (2018) para enquadramentos conceptuais de ‘geoeconomia’.

⁴ Evidência adicional quanto à atualidade e interesse na problemática inclui: (i) A organização pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) de uma conferência (maio de 2023) sobre fragmentação geoeconómica (<https://www.imf.org/en/News/Seminars/Conferences/2023/05/25/imf-workshop-on-geo-economic-fragmentation>); (ii) Na existência da “Transnational Corporations Review”, revista interdisciplinar focalizada na publicação de análise económica, institucional, social e ambiental de organizações empresariais

Como sustenta, entre outros, Gourvish (2003), o exercício da política de poder dos Estados tende a recorrer, com frequência e intensidade crescentes, aos instrumentos de *soft power* de Nye Jr. (2005, 2008, 2009 e 2021), designadamente os de índole económica, para prosseguirem os seus desígnios de poder político (e.g., Morgan *et al.*, 2023; Scholvin e Wigell, 2019; Blackwill e Harris, 2016).⁵

Contudo, a dinâmica do relacionamento político dos Estados-nação com a sociedade em geral, e com os ecossistemas académico e empresarial em particular, aparenta não poder conseguido franquear na sua plenitude, as tradicionais ‘fronteiras’ entre a ciência política e as ciências económicas e empresariais.⁶ Reconheça-se, no entanto, que algumas portas têm sido entreabertas, permitindo o desenvolvimento de novas dinâmicas epistemológicas naquelas áreas do conhecimento (e.g., Bowles *et al.*, 1999; Strange, 1970).

Num contexto em que as empresas transnacionais concorrem numa economia tendencialmente globalizada, mas em processo de crescente fragmentação, o objeto da UC apresentada no presente relatório, focaliza-se nos desafios geoestratégicos enfrentados por tais empresas e nas respostas estratégicas que promovam a sua resiliência e sustentabilidade económica no longo prazo, promovendo a ‘combinação’ de diferentes saberes, visando uma base conceptual rigorosa, que prepare para a ação em envolventes transnacionais em mutação acelerada (e.g., Grant *et al.*, 2022).⁷

Com tal propósito, a UC assume como seus principais desígnios, estimular uma abordagem multidisciplinar envolvendo as perspetivas da ciência política, da história económica e das ciências económicas e empresariais, e incorporando fatores geográficos, históricos e culturais, com o objetivo de aprofundar a compreensão dos fenómenos geoeconómicos de índole empresarial, à luz das relações geopolíticas.

Neste sentido, a flexibilidade na gestão curricular através de um curso cujo âmbito poderá, numa lógica de ‘geometria variável’ do seu escopo programático, ser lecionado

transnacionais (<https://www.journals.elsevier.com/transnational-corporations-review>); e (iii) Na existência de “*Transnational Corporations*”, revista oficial das Nações Unidas, gerida pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), com arbitragem científica, orientada para a publicação de trabalhos de investigação sobre questões relacionadas com o investimento e desenvolvimento de empresas multinacionais (<https://unctad.org/Topic/Investment/Transnational-Corporations-Journal>). refere a este propósito Letto-Gillies (2020, p. 5), “the study of TNCs (transnational corporations) as a whole and of their multifarious activities has made few inroads into the main theoretical body of economics. To paraphrase Robert Solow – my old and excellent teacher at the MIT in 1967 – you can see the transnationals everywhere but in the economics curricula”.

⁵ Em sentido idêntico, Terry Gourvish (2003, p.1) sustenta que «in a great deal of historical work, accounts of corporate decision-making largely ignore the political process and, equally, in much political history it appears as if politicians shape economic and industrial policy in something of a vacuum»

⁶ De acordo com Scholvin e Wigell (2019, p.1) “the way states use economic power to pursue geostrategic aims remains an understudied aspect of contemporary international relations”.

⁷ Ao longo do presente trabalho utilizaremos indistintamente, e com o mesmo sentido, as designações de “empresa transnacional” e “empresa multinacional”.

como curso de 3º ciclo,⁸ de 2º ciclo,⁹ ou de formação pós-graduada avançada, em programas de diferentes áreas do conhecimento.

Neste entendimento, a estrutura programática da UC adota igualmente uma lógica de ‘banda larga’ visando poder acomodar um espectro alargado de interesses de investigação dos futuros candidatos.

Assim, o seu escopo centra-se em torno das questões-chave sobre como: (i) explorar as oportunidades globais para criar vantagens competitivas e otimizar o seu desempenho; (ii) como desenhar, implementar, organizar e gerir o seu *footprint* global.

A UC poderá atrair participantes de vários setores económicos, de sectores empresariais com exposição internacional, das administrações públicas, diplomatas, funcionários de Organizações Internacionais, e estudantes de pós-graduação.

III. OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Em concreto, os principais objetivos de aprendizagem da unidade curricular são: (i) fornecer uma base sólida de conhecimentos e estimular o pensamento analítico crítico sobre principais fundamentos da economia e da gestão de organizações empresariais transnacionais; (ii) abordar abordagens metodológicas relevantes para a realização de investigação aplicada; e (iii) estimular o interesse pelo desenvolvimento de novas oportunidades de investigação na área.

Com tal propósito, promover-se-á a discussão em aula dos contributos relevantes da literatura teórica e aplicada, e das contribuições metodológicas mais recentes, instrumentais para o desenvolvimento de novas questões de investigação e de especificação metodológica de futuros trabalhos de pesquisa.

⁸ “Foundations International Business Strategy”, oferecida em conjunto pela Rotterdam School of Management, Universidade Erasmus, Roterdão, Países Baixos, e Faculty of Economics & Business, Universidade Católica de Lovaina, Bélgica, (https://onderwijsaanbod.kuleuven.be/pdf/generate_pdf.php?url=https://onderwijsaanbod.kuleuven.be/syllabi/e/D0Q06AE.htm?pdf=1&hash=activetab=doelstellingen_idm8480832#activetab=doelstellingen_idm8480832); “International Business”, oferecido pela Bocconi University, Milão, Itália (https://www.unibocconi.eu/wps/wcm/connect/85f9d8ea-b4f8-40cd-9e39-a74960aa9529/PERDERSEN++International+Business+syllabus+ay+2016_2017.pdf?MOD=AJPERES, acessado em 14 de janeiro 2024); “Geoconomics”, do Geneva Institute of Geopolitical Studies (<https://geopolitics-geneva.ch/course/geoconomics/>); “Geoconomics: Trade, Investment and Security”, da Harvard Law School (<https://hls.harvard.edu/academics/curriculum/catalog/default.aspx?o=77292>).

⁹ O programa “Masters in Management” da NOVA School of Business and Economics, 15º classificado no ranking “Masters in Management” do Financial Times (<https://rankings.ft.com/rankings/2875/masters-of-management-2022>, acessado em 14 de janeiro de 2024), inclui um curso em “Geoconomics and International Relations” que tem por objetivo: “to provide future managers and decision-makers, expecting to work in a globalized world, with an understanding of the current economic reality and future prospects of doing business in different geographies” (<https://eco.sapo.pt/2023/09/11/ha-tres-mestrados-portugueses-nos-melhores-do-mundo-em-gestao-nova-sbe-consolida-lideranca-nacional/>, acessado em 14 de janeiro 2024).

No final do curso, os alunos disporão de um património de conhecimento teórico, empírico e metodológico que lhes permita desenvolver investigação aplicada, nomeadamente, associando metodologias a questões de investigação e identificando novas questões de investigação.

Após concluir o plano de estudos da UC, os alunos deverão ter adquirido um património de conhecimentos conceptuais sobre os principais fatores de índole geoeconómica, relevantes para a análise dos quadros de relacionamento estratégico entre governos e empresas transnacionais, das relações de *soft power* nas relações económicas internacionais e da incorporação de determinantes geoeconómicos na tomada das suas decisões de gestão e de governo.

Adicionalmente, os participantes poderão desenvolver a sua capacidade de aplicação da análise geoeconómica em estudo de casos, e de integrar redes de contacto com participantes de diferentes origens nacionais, culturais e profissionais.

IV. MÉTODO PEDAGÓGICO

O método pedagógico proposto, enfatiza a aprendizagem centrada no esforço desenvolvido pelo aluno sob orientação e assistência do docente, e tem como principal objetivo o aprofundamento da preparação conceptual e analítica, para a realização de investigação na subárea científica da geoeconomia da transnacionalização empresarial.

O método de ensino / aprendizagem centra-se em sessões de contacto estruturadas a partir da apresentação introdutória pelo docente do enquadramento conceptual, das questões de investigação e respetivas opções metodológicas, suscitadas pelo conteúdo programático em estudo na aula, visando, motivar, estimular e moderar a discussão de trabalhos de investigação recentes, incluídos na lista de leituras divulgada aos alunos do início do curso através de plataformas de e-Learning.¹⁰

Tais discussões são instrumentais, enquanto fatores de motivação e de preparação analítica para trabalhos de investigação futura na área, e para promover a congruência do método pedagógico com os objetivos de aprendizagem do curso.

A participação e o envolvimento nas discussões realizadas nas sessões de contacto, para além de promoverem o alinhamento dos objetivos de aprendizagem com o método pedagógico, constituem um momento relevante do processo de avaliação de conhecimentos.

¹⁰ Para a discussão em sala de aula de trabalhos de investigação de referência, os alunos devem entregar ao docente as notas de leitura (até duas páginas) que prepararam para a participação nas discussões.

Em consonância com a metodologia de ensino / aprendizagem do Programa, e promover a familiaridade com o processo de realização de investigação e estimular o desenvolvimento de novas ideias de investigação, os alunos deverão elaborar um trabalho de investigação individual, a ser revisto e discutido pelos pares, e eventualmente submetido para publicação.

V. ESTRUTURA PROGRAMÁTICA

Em consonância com os objetivos de aprendizagem do curso, os conteúdos programáticos da UC visam permitir o aprofundamento do conhecimento do estado da arte em termos dos fundamentos teóricos, empíricos e metodológicos na subárea científica da geoeconomia da transnacionalização empresarial.

Sendo os conteúdos programáticos do curso objeto de discussão, motivada, moderada e estimulada pelo docente em sala de aula, através de trabalhos recentes de investigação aplicada, tal permitirá estimular o espírito analítico crítico dos alunos e o desenvolvimento de novas questões de investigação, permitindo aos alunos uma abordagem ‘*hands-on*’ à atividade de investigação.

A participação na discussão aprofundada em aula dos diferentes temas programáticos, permite aos alunos, não só adquirir uma compreensão aprofundada e atualizada dos fundamentos de ordem conceptual e metodológica daqueles temas, como também obter uma perspetiva epistemológica do estado da investigação, ambos elementos relevantes para o enquadramento da sua investigação futura.

Os conteúdos programáticos da unidade curricular foram concebidos e estruturados a partir de *benchmarking* a *syllabi* de cursos de 3º / 2º ciclos, incluindo os referidos nas notas de rodapé nºs 8 e 9.

Os principais objetivos de ensino / aprendizagem da UC, centram-se no estímulo: (i) Ao aprofundamento do conhecimento dos desafios estratégicos enfrentados por organizações empresariais transnacionais, sobre como construir, desenvolver e gerir a presença global que otimize o seu desempenho, face às dinâmicas geopolíticas das relações internacionais; e (ii) Ao pensamento crítico sobre dos fundamentos teóricos, regularidades empíricas e abordagens metodológicas, relevantes para o desenvolvimento de novas questões de investigação e para desenvolver investigação aplicada.

Inicialmente, a estrutura programática aborda os principais fundamentos da histórica económica, da geopolítica, e de fatores institucionais e culturais, relevantes para a compreensão do relacionamento Estado – empresas transnacionais, e da sua estrutura, comportamento e desempenho.

As especificidades associadas à transnacionalidade, não exime que os atores que em qualquer condição interajam com organizações empresariais que possuam essa natureza intrínseca, nomeadamente, ao nível das jurisdições geopolítica, legal, regulatória e fiscal, de poderem potencialmente beneficiar de conhecimento, conceptual e prático, nos domínios da gestão de empresas transnacionais.

A prática da política de poder dos estados ocidentais sugere que eles podem preferir usar *soft powers*, por exemplo, na forma da aplicação de sanções económicas, em vez de usar *hard powers*, por exemplo, na forma uso de força militar (e.g., Clayton *et al.*, 2023).¹¹

Uma ilustração paradigmática é a utilização que a China vem fazendo das suas políticas investimento, financiamento e comércio internacional para alavancar a sua influência estratégica global.

Apesar desta evidência, a geoeconomia enquanto forma de política de Estados usar o poder económico, aparenta ser um tópico da Economia Política Internacional e das Relações Internacionais. A UC que aqui se propõe tem como um dos seus propósitos contribuir para estimular o estudo e a investigação para mitigar tal défice (e.g., Clayton *et al.*, 2023; Thomson, 2020; Wigell *et al.*, 2019; Nye, 2005;).

O desempenho económico das empresas, incluindo naturalmente as transnacionais, depende, entre outros, da estrutura de mercado, do comportamento da empresa e dos seus concorrentes, da sua afiliação setorial, dos paradigmas organizacionais e tecnológicos prevalentes, de fatores de matriz geopolítica e dos quadros institucionais da geoeconomia (e.g., Krugman *et al.*, 2018, 2012; Rugman e Verbeke, 2018; Narulaa e Verbeke, 2015; Dunning e Lundan, 2008; Caves, 2007).

Para tal análise, são convocadas abordagens paradigmáticas das ciências económicas e empresariais, designadamente, a da economia industrial (*industrial organization*, na designação anglo-saxónica), e da ‘estrutura – comportamento – desempenho’ (*structure-conduct-performance*, na designação anglo-saxónica) que lhe está intimamente associada (e.g., Brickley *et al.*, 2016; Carlton e Perloff, 2015; Ferguson, 1988; De Jong e Shepherd (1986); Nakao, 1986).

Adicionalmente, e com o objetivo proporcionar a compreensão dos principais fundamentos conceptuais do comportamento estratégico das organizações empresariais em contexto transnacional, propõe-se a abordagem, entre outros, dos paradigmas das ‘capacidades dinâmicas’, *dynamic capabilities*, na designação anglo-saxónica; do comportamento

¹¹ De acordo com Nye (2005) «soft power" to describe a nation's ability to attract and persuade. Whereas hard power - the ability to coerce - grows out of a country's military or economic might, soft power arises from the attractiveness of its culture, political ideals, and policies».

estratégico baseado nos recursos, *resource-based*, na designação anglo-saxónica (e.g., Teece, 2019, 2009; Wernerfelt, 1984).

ESTRUTURA PROGRAMÁTICA

I. Enquadramento Conceptual

I.1. Perspetivas histórica, geopolítica, geoeconómica, institucional e cultural da transnacionalidade empresarial.

I.2. Fundamentos da geoeconomia das empresas transnacionais.

II. Principais Paradigmas da Geoeconomia das Empresas Transnacionais

II.1. Economia industrial: estrutura-comportamento-desempenho; economia institucional, organizacional e comportamental.

II.2. Outros paradigmas: comportamento baseado nos recursos; capacidades dinâmicas, e mercado do controlo de empresas.

III. Estratégia, Gestão e Governo de Empresas Transnacionais

III.1. Modelos de negócio e gestão estratégica transnacional.

III.2. Gestão dos recursos organizacionais e funcionais, de investimento e de financiamento.

III.3. Governo de empresas transnacionais.

VI. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS E OUTRO MATERIAL DE APOIO AO ESTUDO

A listagem das referências bibliográficas (ver Anexo A), organizada com grau de rigor e detalhe adequados aos objetivos e ao método de ensino - aprendizagem estabelecidos, inclui livros de texto, de edição, capítulos de livro, monografias, artigos científicos, *working papers* e casos de estudo, e foi sistematizada pelos conteúdos programáticos do plano de estudos proposto para a UC.

Tal sistematização apresenta deliberadas sobreposições, as quais deverão ser resolvidas, aquando da validação pela coordenação científica do Programa da estrutura programática e do método pedagógico do curso.

Do conjunto de artigos científicos, *working papers* e casos de estudo incluídos na bibliografia, serão selecionadas as referências de leitura obrigatória, a serem discutidas nas sessões de contacto, a indicar na ficha da UC a disponibilizar na plataforma de *eLearning*, antes do início das sessões de contacto.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS / REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

I. Enquadramento Conceptual

Perspetivas histórica, geopolítica, geoeconómica, institucional e cultural:

Klement (2021); Nye Jr. (2021, 2009, 2008, 2005); Thomson (2020); Wigell *et al.* (2019); Nye Jr. e Welch (2017); Cohn (2016); John e Phillips-Fein (2016); O'Brien e Williams (2016); Woo (2016); Karns *et al.* (2015); Scholvin (2014); Zhao *et al.* (2012); Okano-Heijmans (2011); Jones e Colpan (2010); Eising (2009); Reus-Smit e Snidal (2008), Wang e Lu (2008); Gourevitch e Shinn (2005); Jones (2005); Amatori e Jones (2003); Gourvish (2003); Kipping (2003); McCarthy (1994); Gilpin (1987).

Fundamentos geoeconómicos e geopolíticos da transnacionalidade empresarial:

Krugman *et al.* (2018, 2012); Rugman e Verbeke (2018); Forsgren (2017); Kogut e Reuben (2015); Narulaa e Verbeke (2015); Dörrenbächer e Geppert (2011); Buckley e Casson (2010); Dicken (2009); Gonçalves e Stelzer (2009); Dunning e Lundan (2008); Jensen (2006); Caves (2007).

II. Paradigmas da Geoeconomia das Empresas Transnacionais:

Economia industrial:

Baye e Prince (2022); Besanko *et al.* (2016); De Jong e Shepherd (1986).

Estrutura – comportamento – desempenho: Brickley *et al.* (2016); Carlton e Perloff (2015); Nakao (1986).

Comportamento estratégico baseado nos recursos e nas capacidades dinâmicas: Teece (2019, 2009); Wernerfelt (1984).

Economia comportamental, institucional e organizacional: Monahan (2018); Gibbons e Roberts (2013); Ménard e Shirley (2008); Diamond e Vartiainen (2007).

III. ESTRATÉGIA, GESTÃO E GOVERNO DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS.

III.1. Modelos de negócio e gestão estratégica transnacional: Hill (2021); Mellahi *et al.* (2021); Verbeke e Ian Lee (2021); Hill e Hult (2020); Bartlett e Beamish 2018; Wheelen *et al.* (2018); Buckley e Ghauri (2015); Hennart (2015); Morschett *et al.* (2015); Zerk (2006).

III.2. Gestão dos recursos organizacionais e funcionais: Madura (2021); Shapiro e Hanouna (2020);

III.3. Governo de empresas transnacionais: Karns *et al.*, 2015; Avgouleas, 2012; Mallin, 2006; Pagano e Volpin (2005); Clarke (2004).

VII. REGIME DE AVALIAÇÃO DE CONHECIMENTOS

Na ausência de normas imperativas de hierarquia superior, o desempenho académico dos alunos será aferido com base nos seguintes momentos de avaliação: (i) Pela participação nas discussões de trabalhos de investigação nas sessões de contacto, aferida através das notas de leitura preparadas individualmente para participação nas discussões; (ii) Na

realização de um trabalho sobre um tema atribuído pelo docente da UC a desenvolver ao longo do curso, e apresentado e discutido por pares durante a última sessão de contacto do curso; (iii) Na revisão de um artigo de pesquisa de um colega; e (iv) Numa prova de avaliação final individual (*take home*).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahn, J., Carton, B., Habib, A., Malacrino, D., Muir, D. & Presbitero, A. (2023). *Geeconomic Fragmentation and Foreign Direct Investment*. World Economic Outlook: A Rocky Recovery, Chapter 4: 91-114. International Monetary Fund, Washington (DC), EUA.
- Aiyar, S., Chen, J., Ebeke, C., Garcia-Saltos, R., Gudmundsson, T., Ilyina, A., Kangur, A., Kunaratskul, T., Rodriguez, S., Ruta, M., Schulze, T., Soderberg, G. & Trevino, J. P. (2023b). *Geeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism*. Research Department and Strategy, Policy, & Review Department Staff Discussion Notes No. 2023/001, International Monetary Fund, Washington (DC), EUA.
- Aiyar, S., Presbitero, A. & Ruta, M., Editors. (2023). *Geeconomic Fragmentation: The Economic Risks from a Fractured World Economy*. CEPR Press, Paris & London. <https://cepr.org/publications/books-and-reports/geoeconomic-fragmentation-economic-risks-fractured-world-economy>, accessed on January 14th, 2024.
- Aiyar, S., Presbitero, A. & Ruta, M. (2023a). Introduction. Em S. Aiyar, A. F. Presbitero & M. Ruta, Editors. *Geeconomic Fragmentation: The Economic Risks from a Fractured World Economy*. CEPR Press, Paris & London. <https://cepr.org/publications/books-and-reports/geoeconomic-fragmentation-economic-risks-fractured-world-economy>, accessed on January 14th, 2024.
- Aiyar, S. & Ilyina, A. (2023). *Geo-Economic Fragmentation and the World Economy*. <https://cepr.org/voxeu/columns/geo-economic-fragmentation-and-world-economy>, accessed on January 14th, 2024.
- Alfaro, L. & Chor, D. (2023). *Global Supply Chains: The Looming "Great Reallocation"*. Harvard Business School, Working Paper No. 24-012.
- Amatori, F. & Jones, G., Editors. (2003). *Business History Around the World*. Cambridge University Press, New York (NY), EUA.
- Antràs, P. & Chor, D. (2021). *Global Value Chains*. NBER Working Paper, No. 28549. National Bureau of Economic Research, Cambridge (MA), USA.
- Armour, J., Fleischer, H., Knapp, V. & Winner, M. (2017). Brexit and Corporate Citizenship. *European Business Organization Law Review* 18: 225-249.
- Attinasi, M.-G., Boeckelmann, L. & Meunier, B. (2023). *The Economic Costs of Supply Chain Decoupling*. ECB Working Paper Series No 2839, European Central Bank, Frankfurt, Germany.
- Avgouleas, E. (2012). *Governance of Global Financial Markets – The Law, The Economics, The Politics*. Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.
- Bartlett, C. A. & Beamish, P. W. (2018). *Transnational Management – Text and Cases in Cross-Border Management*. Cambridge University Press, New York (NY), EUA.
- Baye, M. R. & Prince, J. T. (2022). *Managerial Economics and Business Strategy*, 10^a Ed. McGraw Hill, New York (NY), EUA.
- Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M. & Schaefer, S. (2016). *Economics of Strategy*, 7^a Ed. John Wiley & Sons, Hoboken (NJ), EUA.
- Blackwill, R. D. & Harris, J. M. (2016). *War by Other Means – Geoeconomics and Statecraft*. Harvard University Press, Cambridge (MA), EUA.
- Bolhuis, M. A., Chen, J. & Kett, B. R. (2023a). *Fragmentation in Global Trade: Accounting for Commodities*. Strategy, Policy, & Review Department working paper N° WP/23/73, International Monetary Fund, Washington (DC), EUA.
- Bolhuis, M. A., Chen, J. & Kett, B. R. (2023b). *The Costs of Geoeconomic Fragmentation*. F&D - Finance & Development, June 2023, International Monetary Fund, Washington (DC), EUA.

- Bowles, S., Franzini, M. & Pagano, U. (1999). Trespassing the Boundaries of Politics and Economics. Em S., Bowles, M. Franzini, & U. Pagano, Editors. (1999). *The Politics and Economics of Power*, Capítulo 1: 1-8 Routledge, London, Reino Unido.
- Bratton, W. W. & McCahery, J. A. 1999. Comparative Corporate Governance and the Theory of the Firm: The Case Against Global Cross Reference. *Columbia Journal of Transnational Law* DOI: 10.2139/ssrn.205455.
- Brickley J. A., Smith, C. W. & Zimmerman, J. L. (2016). *Managerial Economics & Organizational Architecture*, 6ª Ed. McGraw-Hill Education, New York (NY), EUA.
- Buckley, P. J. & Casson, M. (2010). *The Multinational Enterprise Revisited*. Palgrave MacMillan, Basingstoke, Reino Unido.
- Buckley, P. J. & Ghauri, P. N., Editors. (2015). *International Business Strategy: Theory and Practice*. Routledge Abingdon, Reino Unido.
- Campos, R. G., Estefania-Flores, J., Furceri, D. & Timini, J. (2023). Geopolitical Fragmentation and Trade. *Journal of Comparative Economics* 51: 1289-1315.
- Carlton, D. W. & Perloff, J. M. (2015). *Modern Industrial Organization*, 4ª Ed. Pearson Education, Harlow, Reino Unido.
- Caves, R. E. (2007). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, 3ª Ed. Cambridge University Press, New York (NY), EUA.
- Cevik, S. (2024). *Geopolitics and International Trade: The Democracy Advantage*. European Department working paper No. WP/24/21, International Monetary Fund, Washington (DC), EUA.
- Cevik, S. (2023). *Long Live Globalization: Geopolitical Shocks and International Trade*. European Department working paper No. WP/23/225, International Monetary Fund, Washington (DC), EUA.
- Clarke, T. 2004. *International Corporate Governance: A Comparative Perspective*. Routledge, New York (NY), EUA.
- Clayton, C., Maggiori, M. & Schreger, J. (2023). *A Framework for Geoeconomics*. NBER Working Paper No. 31852. National Bureau of Economic Research, Cambridge (MA), USA.
- Cohn, T. H. (2016). *Global Political Economy: Theory and Practice*. Routledge, Abingdon, Oxon, Reino Unido.
- Colpan, A., Hikino, T. & Lincoln, J., Editors. (2010). *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford University Press, New York (NY), EUA.
- Coutinho dos Santos, M. (2015). *Introducing Corporate Finance Through a Joint Venture Project*, pp. 10. Caso de Estudo discutido no 'Skills Development Module' das 10ª e 11ª edições do *Masters in Finance* da Católica-Lisbon School of Business and Economics, Universidade Católica Portuguesa.
- Crowe, D. & Rawdanowicz, Ł. (2023). *Risks and Opportunities of Reshaping Global Value Chains*. OECD Economics Department Working Papers No. 1762; DOI: <https://dx.doi.org/10.1787/f758afe8-en>.
- Dana, L.-P., Welp, I., Han, M. & Ratten, V., Editors. (2008). *Handbook of Research on European Business and Entrepreneurship - Towards a Theory of Internationalization*. Edward Elgar, Cheltenham, Reino Unido.
- De Jong, H.W & Shepherd, W.G., Editors. (1986). *Mainstreams in Industrial Organization. Studies in Industrial Organization - Book I. Theory and International Aspects*, vol 6. Springer, Dordrecht, Países Baixos.
- Diamond, P. & Vartiainen, H. Editors. (2007). *Behavioral Economics and Its Applications*. Princeton University Press, Princeton (NJ), EUA.

- Dicken, P. (2009). Globalization and Transnational Corporations. Em *International Encyclopedia of Human Geography*: 563-569. Elsevier, Amsterdam, Países Baixos; DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-008044910-4.00170-X>.
- Dörrenbächer, C. & Geppert, M., Editors. (2011). *Politics and Power in the Multinational Corporation - The Role of Institutions, Interests and Identities*. Cambridge University Press, New York (NY), EUA.
- Dunning, J. H. & Lundan, S. M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 2ª Ed. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Reino Unido.
- Eden, L., Nielsen, B. B. & Verbeke, A., Editors. (2020). *Research Methods in International Business*. Palgrave Macmillan, Cham, Switzerland.
- Eising, R. (2009). *The Political Economy of State-Business Relations in Europe: Interest Mediation, Capitalism and EU Policy Making*. Routledge, Abingdon, Oxon, Reino Unido.
- El-Erian, M. A. (2023). *Fragmented Globalization*. Project Syndicate Mars 8th, <https://www.project-syndicate.org/commentary/globalization-not-ending-but-becoming-more-fragmented-by-mohamed-a-el-erian-2023-03>, acessado 18 janeiro 2024.
- Fisman, R., Knill, A., Mityakov, S. & Portnykh, M. (2022). Political Beta. *Review of Finance* 1179-1215; DOI: <https://doi.org/10.1093/rof/rfac012>.
- Foley, C. F., Hines, J., Wessel, D. (Eds.). (2021). *Global Goliaths - Multinational Corporations in the 21st Century Economy*. Brookings Institution Press, Washington (DC), USA.
- Hines Jr., J. R., Foley, F. C., Malatoni Jr., R. J. & Wessel, D. (2021). Multinational Activity in the Modern World. In C. F. Foley, D. Wessel & J. R. Hines, Jr., Editors. *Global Goliaths: Multinational Corporations in the 21st Century Economy*, Chapter 1. Brookings Institution Press, Washington (DC), USA.
- Forsgren, M. (2017). *Theories of the Multinational Firm - A Multidimensional Creature in the Global Economy*, 3ª Ed.
- Fuller, C. (2022). Brexit, the Mediation Strategies of Foreign Corporate Subsidiaries and Regional Resilience. *Regional Studies*; DOI: 10.1080/00343404.2021.2019213.
- Gilpin, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton University Press, Princeton (NJ), EUA.
- Gonçalves, E. & Stelzer, J. (2009). *Estado, Globalização e Soberania: Fundamentos Político Jurídicos do Fenômeno da Transnacionalidade*. Anais do XVIII Congresso Nacional do CONPEDI, setembro, São Paulo (SP), Brasil; Disponível em: http://www.publicadireito.com.br/conpedi/manaus/arquivos/Anais/sao_paulo/1915.pdf.
- Grant, A., Haider, Z. & Levy, A. (2021). *How Global Companies Can Manage Geopolitical Risk*. Risk & Resilience Practice, McKinsey Global Publishing, McKinsey & Company.
- Grant, A., Haider, Z. & Mieszala, J.-C. (2022). *How to Build Geopolitical Resilience Amid a Fragmenting Global Order*. McKinsey Global Publishing, McKinsey & Company.
- Grant, A., Haider, Z. & Raufuss, A. (2023b). *Black Swans, Gray Rhinos, and Silver Linings: Anticipating Geopolitical Risks (and Openings)*. Risk & Resilience Practice, McKinsey Global Publishing, McKinsey & Company.
- Grant, A., Haider, Z. & Stanley, J. (2023a). *Geopolitical Risk: Navigating a World in Flux*. The McKinsey Podcast, McKinsey Global Publishing, McKinsey & Company.
- Gourevitch, P. & Shinn, J. (2005). *Political Power and Corporate Control - The New Global Politics of Corporate Governance*. Princeton University Press, Princeton (NJ), EUA.
- Gourvish, T., Editor. (2003). *Business and Politics in Europe, 1900-1970: Essays in Honour of Alice Teichova*. Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.
- Hennart, J.-F. 2015. Commentary: Why and How Can Multinational Enterprises be Value-creating Organizations? *Journal of World Business* 50(4): 623-626.

- Hill, C. (2021). *International Business - Competing in the Global Marketplace*, 13^a Ed. McGraw-Hill New York (NY), EUA.
- Hill, C. & Hult, G. (2020). *Global Business Today*, 11^a Ed. McGraw-Hill, New York (NY), EUA.
- Ietto-Gillies, G. (2020). The Transnational Corporation and Economics. *WEA Commentaries* 10(1): 5-8. (ISSN 2515-2602)
- Javorcik, B. S., Kitzmüller, L., Schweiger, H. & Yildirim, M. A. (2023). Economic Costs of Friend-Shoring. Em S. Aiyar, A. F. Presbitero & M. Ruta. *Geoeconomic Fragmentation: The Economic Risks from a Fractured World Economy*. Cap. 3: 29-38. CEPR Press, Paris & London.
- Jaworski, J. & M. Coutinho dos Santos. 2021. Which Determinants Matter for Capital Structure? Evidence from Polish and Portuguese Nonfinancial Firms. *European Review of Business Economics* 1(1): 27-60; DOI: <https://doi.org/10.26619/ERBE-2021.01.2>.
- Jensen, N. M. (2006). *Nation-States and the Multinational Corporation – A Political Economy of Foreign Direct Investment*. Princeton University Press, Princeton (NJ), EUA.
- John, R. R. & Phillips-Fein, K. (2016). *Capital Gains: Business and Politics in Twentieth-Century America*. University of Pennsylvania Press, Philadelphia (PA), EUA.
- Jones, G. (2005). *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-first Century*. Oxford University Press, New York (NY), EUA.
- Jones, G. & Colpan, A. (2010). Business Groups in Historical Perspectives. In A. Colpan, T. Hikino, J. Lincoln, Editors. *The Oxford Handbook of Business Groups*, Capítulo 3: 67-92. Oxford University Press, New York (NY), EUA.
- Jones, G. & Zeitlin, J., Editors. (2008). *The Oxford Handbook of Business History*. Oxford University Press, Oxford, Reino Unido.
- Kamasa, J. (2022). *Chip Shortages in the Light of Geopolitics and Climate Change*. Strategic Technologies Blog, February 9, 2022, Center for Strategic and International Studies (CSIS); (<https://www.csis.org/blogs/strategic-technologies-blog/chip-shortages-light-geopolitics-and-climate-change>).
- Kapler, J. K. (1997). The Theory of Transnational Firms: An Empirical Reassessment. *International Review of Applied Economics* 11(2): 195-211.
- Karns, M., Mingst, K. & Stiles, K. (2015). *International Organizations - The Politics and Processes of Global Governance*. Lynne Rienner Publishers, Boulder (CO), EUA.
- Kipping, M. (2003). Business-Government Relations: Beyond Performance Issues. In F. Amatori & G. Jones, Editors. *Business History Around the World*, Cap. 17: 372-393. Cambridge University Press, New York (NY), EUA.
- Klement, J. 2021. Geo-Economics: The Interplay Between Geopolitics, Economics, and Investments. CFA Institute Research Foundation. Available at: <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/book/rf-publication/2021/geo-economics-full.pdf>.
- Klotz, A. & Prakash, D., Editors. (2008). *Qualitative Methods in International Relations: A Pluralist Guide*. Palgrave Macmillan, Basingstoke, Reino Unido.
- Kogut, B. & Reuben, A. (2015). Multinational Corporations. Em *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* 2^a Ed.: 74-80. Elsevier, Amsterdam, Países Baixos; DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.73004-2>.
- Kokkinis, A. (2016) The Impact of Brexit on the Legal Framework for Cross-border Corporate Activity. *European Business Law Review* 27(7): 959-987.
- Kordos, M. & Vojtovic, S. (2016). Transnational Corporations in the Global World Economic Environment. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 230: 150-158; DOI: 10.1016/j.sbspro.2016.09.019.

- Kotabe, M. & Aulakh, P., Editors. (2002). *Emerging Issues in International Business Research*. Edward Elgar, Cheltenham, Reino Unido.
- Krist, M. (2009). *Internationalization and Firm Performance - The Role of Intangible Resources*. Gabler, Wiesbaden, Alemanha.
- Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M. (2012). *International Economics - Theory & Policy*, 9ª Ed. Addison-Wesley, Boston (MA), EUA.
- Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M. (2018). *International Finance - Theory & Policy*, 11ª Ed. Pearson Education, Harlow, Reino Unido.
- Larcker, D. F. & Tayan, B. (2011). *Seven Myths of Corporate Governance*. Stanford Closer Look Series Working Paper; Disponível em: <http://www-personal.umich.edu/~venky/teach/Myths-of-Corporate-governance.pdf>.
- Lee, D. & Hocking, B. (2010). *Economic Diplomacy*. In R. A. Denemark & Renée Marlin-Bennett, Editores. *The International Studies Encyclopedia*, Vol. II, pp 1216-1227. Wiley Blackwell, Hoboken (NJ), EUA.
- Lee, D. & Hudson, D. 2004. The Old and New Significance of Political Economy in Diplomacy. *Review of International Studies* 30: 343-360; DOI: 10.1017/S0260210504006102.
- Lim, W., Chin, M., Ee, Y., Fung, C., Giang, C., Heng, K., Kong, M., Lim, A., Lim, B., Lim, R., Lim, T., Ling, C., Mandrinos, S., Nwobodo, S., Phang, C., She, L., Sim, C., Su, S., Wee, G. & Weissmann, M. (2022). What is at Stake in a War? A Prospective Evaluation of the Ukraine and Russia Conflict for Business and Society. *Global Business and Organizational Excellence* 41(6): 23-36; DOI: 10.1002/joe.22162.
- Luttwak, E. N. (1990). From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce. *The National Interest* 20: 17-23.
- Madura, J. (2021). *International Financial Management* 14ª Ed. Cengage Learning, Boston (MA), EUA.
- Mallin, C. A. (2006). *International Corporate Governance: A Case Study Approach*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Reino Unido.
- Mallin, C. A. (2011). *Handbook on International Corporate Governance: Country Analyses*, 2ª Ed. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Reino Unido.
- Mateus, A. (2022). *A Nova Geopolítica Global I: Perspetiva Económica*. Observador; <https://observador.pt/opiniao/a-nova-geopolitica-global-i-perspetiva-economica/>, acesso pago.
- McCarthy, D. (1994). *International Business History: A Contextual and Case Approach*. Praeger, Westport (CT), EUA.
- Mellahi, K., Meyer, K., Narula, R., Surdu, I. & Verbeke, A., Editors. (2021). *The Oxford Handbook of International Business Strategy*. Oxford University Press, New York (NY), EUA.
- Ménard & Shirley, Editors. (2008). *Handbook of New Institutional Economics*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, Alemanha.
- Moffat, L. L. & Poitiers, N. F. (2024). *Global Supply Chains: Lessons from a Decade of Disruption*. Working Paper 05/2024, Bruegel.
- Monahan, K. (2018). *How Behavioral Economics Influences Management Decision-Making*. Academic Press, London, Reino Unido.
- Morck, R., Editor. (2007). *A History of Corporate Governance Around the World: Family Business Groups to Professional Managers*. University of Chicago Press, Chicago (IL), EUA.
- Morgan, T. C., Syropoulos, C. & Yotov, Y. V. (2023). Economic Sanctions: Evolution, Consequences, and Challenges. *Journal of Economic Perspectives* 37(1): 3-29.
- Muzychenko, O. & Liesch, P. W. (2015). International Opportunity Identification in the Internationalisation of the Firm. *Journal of World Business* 50(4): 704-717.

- Nakao, T. (1986). Industrial Organization in an International Framework. Em H.W de Jong & W.G. Shepherd, Editors. *Mainstreams in Industrial Organization. Studies in Industrial Organization*, vol 6., Chapter 7: 159-187. Springer, Dordrecht, Países Baixos; DOI: https://doi.org/10.1007/978-94-017-0493-9_7.
- Narulaa, R. & Verbeke, A. (2015). Making Internalization Theory Good for Practice: The Essence of Alan Rugman's Contributions to International Business. *Journal of World Business* 50(4) 612-622.
- Nye Jr., J. S. & Donahue, J. D. 2000. *Governance in a Globalizing World*. Brookings Institution Press and Visions of Governance in the 21st Century,
- Nye Jr., J. S. & Welch, D. 2017. *Understanding Global Conflict and Cooperation: An Introduction to Theory and History*. Pearson Education, Hoboken (NJ), EUA.
- Nye Jr., J. S. 1990. *Bound to Lead—The Changing Nature of American Power*. Basic Books, New York (NY), EUA.
- Nye Jr., J. S. 2005. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. PublicAffairs, New York (NY), EUA.
- Nye Jr., J. S. 2008. *The Powers to Lead*. Oxford University Press. New York (NY), EUA.
- Nye Jr., J. S. 2009. Get Smart: Combining Hard and Soft Power. *Foreign Affairs* 88(4): 160-163.
- Nye Jr., J. S. 2021. Soft Power: The Evolution of a Concept. *Journal of Political Power*; DOI: <https://doi.org/10.1080/2158379X.2021.1879572>.
- O'Brien, R. & Williams, M. (2016). *Political Economy - Evolution and Dynamics*, 5ª Ed. Palgrave, London, Reino Unido.
- Okano-Heijmans, M. 2011. Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies. *The Hague Journal of Diplomacy* 6(1-2):7-36; DOI: 10.1163/187119111X566742.
- Oshionebo, E. (2020). Transnational Corporations in Developing Countries. Em *International Encyclopedia of Human Geography* 2ª Ed.: 375-380. Elsevier, Amsterdam, Países Baixos; DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-102295-5.10145-3>.
- Pagano, M. & Volpin, P. F. (2005). The Political Economy of Corporate Governance. *The American Economic Review* 95(4): 1005-1030.
- Pietrobelli, C. & Seri, C. (2023). Reshoring, Nearshoring and Development. Readiness and Implications for Latin America and the Caribbean. *Transnational Corporations* 30(2): 37-70. UNCTAD, Geneva Switzerland; DOI: <https://doi.org/10.18356/d3e73f33-en>.
- Pigman, G. A. (2013). The Diplomacy of Global and Transnational Firms. Em A. F. Cooper, J. Heine & R. Thakur, Editores. *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy*, Cap. 10: 192-208. Oxford University Press, Oxford, Reino Unido; DOI: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199588862.013.0011>.
- Reus-Smit, C. & Snidal, D. (2008). *The Oxford Handbook of International Relations*. Oxford University Press, New York (NY), EUA.
- Rice, C. & Zegart, A. (2018). *Political Risk - How Businesses and Organizations Can Anticipate Global Insecurity*. Twelve, New York (NY), EUA.
- Rithmire, M. & Han, C. (2021). The Clean Network and the Future of Global Technology Competition. Caso de Estudo 721045-PDF-ENG, *Harvard Business School Publishing*, Cambridge (MA), EUA.
- Rojas, M., Routh, A., Sherwood, J., Buckley, J. & Keyal, A. (2022). *Reshoring, Nearshoring or Friend-shoring: What is the Future of Global Supply Chains?* Deloitte Insights 24 March, <https://www2.deloitte.com/xe/en/insights/industry/public-sector/government-trends/2022/reshoring-global-supply-chains.html>, acessado em 18 janeiro de 2024.

- Roselle, L., Spray, S. & Shelton, J. T. (2019). *Research and Writing in International Relations*, 3^a Ed. Routledge.
- Rugman, A. M. & Verbeke, A. (2018). *Global Corporate Strategy and Trade Policy*. Routledge, New York (NY), EUA.
- Scholvin, S. (2014). *The Geopolitics of Regional Power - Geography, Economics and Politics in Southern Africa*. Ashgate Publishing, Farnham, Reino Unido.
- Scholvin, S. & Wigell, M. (2018). *Geo-Economics as Concept and Practice in International Relations - Surveying the State of the Art*. FIIA - Finnish Institute of International Affairs Working Paper No 102, Helsinki, Finland.
- Scholvin, S. & Wigell, M. (2019). Geo-Economic Power Politics: An Introduction. Em M. Wigell, S. Scholvin, & M. Aaltola, Editors. *Geo-Economics and Power Politics in the 21st Century - The Revival of Economic Statecraft*, Cap. 1:13. Routledge, Abingdon, Reino Unido.
- Scholvin, S. & Wigell, M. (2019). Geo-Economic Power Politics: An Introduction. Em M. Wigell, S. Scholvin & M. Aaltola, Editors. *Geo-Economics and Power Politics in the 21st Century - The Revival of Economic Statecraft*, Capítulo 1: 1-13. Routledge, Abingdon, Reino Unido.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Brothers, EUA.
- Seong, J., White, O., Birshan, M., Woetzel, L., Lamanna, C., Condon, J. & Devesa, T. (2024). *Geopolitics and the Geometry of Global Trade*. McKinsey Global Institute Report, McKinsey & Company.
- Shapiro, A. C. & Hanouna, P. (2020). *Multinational Financial Management*, 11^a Ed. Wiley, Hoboken (NJ), EUA.
- Siegel, J. (2010). Global Strategic Management. Module Note 711456-PDF-ENG, *Harvard Business School Publishing*, Cambridge (MA), EUA.
- Simchi-Levi, D. & Haren, P. (2022). How the War in Ukraine Is Further Disrupting Global Supply Chains. *Harvard Business Review Digital Article #H06XOJ*, Harvard Business Publishing.
- Solingen, E., Meng, B. & Xu, A. (2021). Rising Risks to Global Value Chains. Em: *Global Value Chain Development Report - Beyond Production*, Chapter 5: 134-178. Asian Development Bank, the Research Institute for Global Value Chains at the University of International Business and Economics, the World Trade Organization, the Institute of Developing Economies–Japan External Trade Organization, and the China Development Research Foundation; DOI: <http://dx.doi.org/10.22617/tCS210400-2>.
- Sonnenfeld, J., Tian, S., Sokolowski, F., Wyrebkowski, M. & Kasproicz, M. (2022). Business Retreats and Sanctions Are Crippling the Russian Economy. *SSRN Electronic Journal*; DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4167193>.
- Soussane, J. A., Fakhouri, M. Y. & Mansouri, Z. (2023). The Effect of Geopolitical Risks on TNC Location Decision from Antagonizing Countries in the Russian Federation in Light of the Ukrainian Crisis. *Transnational Corporations Review* 15: 90-99.
- Strange, S. (1970). International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect. *International Affairs* 46(2): 304-315.
- Teece, D. (2009). *Dynamic Capabilities & Strategic Management*. Oxford University Press, New York (NY), EUA.
- Teece, D. (2019). A Capability Theory of the Firm: An Economics and (Strategic) Management Perspective. *New Zealand Economic Papers* 53(1): 1-43.
- Thomson, S. (2020). *Soft Power: Why it Matters to Governments, People, and Brands*. Brand Finance®, 25 February. Available at: <https://brandfinance.com/insights/soft-power-why-it-matters>.

- Vakil, B. & Linton, T. (2021). Why We're in the Midst of a Global Semiconductor Shortage. Caso de Estudo H067Y2-PDF-ENG, *Harvard Business School Publishing*, Cambridge (MA), EUA.
- Verbeke, A. & Ian Lee, I. H. (2021). *International Business Strategy - Rethinking the Foundations of Global Corporate Success*, 3ª Ed. Cambridge University Press, New York (NY), EUA.
- Wang, H. & Lu, Y.-C. (2008). The Conception of Soft Power and its Policy Implications: A Comparative Study of China and Taiwan. *Journal of Contemporary China* 17(56): 425-447.
- Wernerfelt, B. 1984. A Resource-based View of the Firm. *Strategic Management Journal* 5(2): 171-180.
- Wheelen, T. L., Hunger, J. D., Hoffman, A. N. & Bamford, C. E. (2018). *Strategic Management and Business Policy: Globalization, Innovation, and Sustainability*, 15ª Ed. Pearson Education, Harlow, Reino Unido.
- White, O., Buehler, K., Smit, S., Greenberg, E., Mysore, M., Jain, R., Hirt, M., Govindarajan, A. & Chewning, E. (2022). *War in Ukraine: Twelve Disruptions Changing the World*. Strategy & Corporate Finance Practice (May), McKinsey & Company.
- Wigell, M., Borchert, H., Christie, E. H., Fjäder, C. & Hartwig, L.-H. (2022). *Navigating Geoeconomic Risks - Towards an International Business Risk and Resilience Monitor*. FIIA Report 71, Finnish Institute of International Affairs, and European Commission's Directorate-General for Reform Support (DG REFORM).
- Wigell, M., Scholvin, S. & Aaltola, M., Editors (2019). *Geo-Economics and Power Politics in the 21st Century - The Revival of Economic Statecraft*. Routledge, Abingdon, Reino Unido.
- Woo, J. J. (2016). *Business and Politics in Asia's Key Financial Centres: Hong Kong, Singapore and Shanghai*. Springer Singapore.
- Zerk, J. A. (2006). *Multinationals and Corporate Social Responsibility - Limitations and Opportunities in International Law*. Cambridge University Press, New York (NY), EUA.
- Zhao, J., Wang, J., Gupta, V. & Hudson, T. (2012). *Multinational Corporation Subsidiaries in China - An Empirical Study of Growth and Development Strategy*. Chandos Asian Studies Series; DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-1-84334-605-0.50001-3>.