



Encontro Internacional sobre Gestão  
Empresarial e Meio Ambiente

## **Cadeia Global de Valor, Clusters e Rede de Empresas: uma Análise Relacional**

**MARIA LAURA FERRANTY MACLENNAN**

Universidade de São Paulo  
laura.maclennan@usp.br

**SILVYE ANE MASSAINI**

FAAP  
samassaini@gmail.com

**BÁRBARA ILZE SEMENSATO**

Universidade de São Paulo  
barbarailze@gmail.com

**FÁBIO LOTTI OLIVA**

Universidade de São Paulo  
fabiousp@usp.br

**Título:** Cadeia Global de Valor, *Clusters* e Rede de Empresas: uma Análise Relacional

**Resumo:**

As relações de cooperação entre organizações vêm sendo abordadas na literatura como um fenômeno relevante para o desenvolvimento de regiões e para a competitividade das empresas. A inserção nessas dinâmicas organizacionais constituem-se em fatores de competitividade e impulsionam o desenvolvimento das empresas participantes. As vertentes teóricas a esse respeito, no entanto, têm suas bases fundamentadas em diversos conceitos, que, por muitas vezes, são utilizados indistintamente. Procurando ampliar a discussão teórica acerca das relações de cooperação entre empresas, este artigo versa sobre três conceitos principais: *clusters*, cadeias globais de valor (GVC) e redes de empresas, que, por apresentarem abordagens teóricas interconectadas, carecem de estudos inter-relacionais. Sendo assim, a pesquisa possui como principal objetivo a análise da literatura acerca das cadeias globais de valor, *clusters* e redes de empresas, visando identificar suas principais linhas teóricas e suas interconexões sob a perspectiva organizacional. Busca-se, portanto, verificar similaridades e complementaridades dentre os conceitos estudados, de forma a pontuar a sobreposição dessas literaturas e apontar suas possíveis diferenças, por meio de um ensaio teórico.

**Palavras-chave:** Cadeia Global de Valor; *Clusters*; Rede de Empresas.

**Abstract:**

The relationship between organizations has been addressed in the literature as a relevant phenomenon for the development of regions and firms' competitiveness. Being part in these organizational dynamics are competitive factors and drive the development of the participating companies. The theoretical framework about this issue, however, has their foundations based on different concepts, which in many cases, are used indistinctly. To expand the theoretical discussion about the relationship between firms, this paper focuses on three main concepts: clusters, global value chains (GVC) and business networks, which, due to interconnected theoretical approaches, indicates the necessity of inter-relational studies. Thus, our main objective is the analysis of literature on global value chains, clusters and networks in order to identify its main theoretical lines and their interconnections, in the organizational perspective. The study aims to determine similarities and complementarities among these three concepts in order to define the overlap of these literatures and point out their possible differences through a theoretical essay.

**Keywords:** Global Value Chain; Clusters; Business Networks.

## 1. INTRODUÇÃO

Com o crescimento da competitividade, diversas empresas têm atuado conjuntamente em relações empresariais marcadas por arranjos de cooperação e competição. Dessas formas de cooperação derivam externalidades positivas, tais como: o acesso à força de trabalho especializada, tecnologias recentes e diferentes fontes de informação e de geração de conhecimento, bem como complementaridades de *Marketing* (MKT), característicos dessas dinâmicas e cruciais para o desenvolvimento setorial das empresas e instituições participantes (MARSHALL, 1982; PORTER, 1998; ZACCARELLI *et al.* 2008; AMATO NETO, 2009).

O fenômeno das relações de cooperação entre organizações e sua importância para o desenvolvimento de regiões e para a competitividade das empresas vem sendo cada vez mais estudado (NEUMANN; HEXSEL; BALESTRIN, 2011). Alguns estudos sobre *clusters* demonstraram a relevância das relações interorganizacionais no desenvolvimento de aglomerados produtivos e distritos industriais (MARSHALL, 1982; HUMPFREY; SCHMITZ, 2002; BECATTINI, 1990; GIULIANI *et al.*, 2005). Tais relacionamentos cooperativos se dão em ambientes competitivos, onde coexistem a competição individual e ganhos coletivos para as empresas.

Contudo, o relacionamento entre empresas não está restrito ao aspecto local. Isso porque as economias globais estão cada vez mais integradas, interdependentes e especializadas (CATTANEO *et al.*, 2010). Decorrente dessa interconexão, existe a tendência de migração da produção para redes externas (SANTOS *et al.*, 2004). Como consequência, os ativos físicos e materiais e os fatores de risco migraram para os fornecedores (GUTHMAN, 2009). Nesse contexto, existe a possibilidade das empresas empreenderem estratégias colaborativas para alcançar maior competitividade além do âmbito local, sendo assim inseridas em cadeias globais de valor (GVC).

Os relacionamentos e a cooperação entre as organizações também podem ser explicados pela teoria das redes. Na definição clássica, uma rede pode ser entendida como um conjunto de nós interconectados (CASTELLS, 1999). Nas organizações, o conceito de rede é empregado para caracterizar um conjunto de fluxos de recursos entre um conjunto de nós, representados por indivíduos, grupos, organizações e sistemas de informações (FOMBRUN, 1997).

Ao se revisar a literatura, percebeu-se que *clusters*, GVC e redes de empresas são abordagens teóricas interconectadas, principalmente no que tange os relacionamentos entre as organizações. A cooperação interfirma se constitui em um delimitador que diferencia um simples conjunto de empresas localizadas em um distrito industrial de outras formas de relacionamento empresarial como GVCs, clusters e redes organizacionais (KELLER, 2008). Logo, este ensaio teórico possui como principal objetivo comparar os aspectos relacionais dos processos competitivos, por meio da análise das literaturas de GVC, *clusters* e redes de empresas. Embasado em sua natureza teórico-reflexiva, este ensaio busca identificar as linhas teóricas das literaturas analisadas e suas interconexões sob a perspectiva organizacional, tratando especificamente das relações interorganizacionais. Este trabalho visa verificar similaridades e complementaridades dentre os conceitos estudados.

A contribuição do trabalho se dá para pesquisadores e estudantes de *clusters*, redes organizacionais e GVCs. Embora estas sejam abordagens teóricas muito pesquisadas, observa-se a aplicação dessas literaturas muitas vezes de forma indiscriminada, principalmente em estudos sobre *clusters* (MASCENA; FIGUEIREDO; BOAVENTURA, 2013). A partir da premissa que o conhecimento é construído (PIAGET, 1979), convém dar um passo atrás para estruturar e analisar as similaridades, diferenças e limitações destas abordagens teóricas.

Com isso, o artigo é dividido em três seções. Primeiramente, esta Introdução apresenta o objetivo da pesquisa. Posteriormente, segue-se o desenvolvimento do referencial teórico, fundamentado nas literaturas de GVC, *clusters* e redes de empresas, para a comparação dos

aspectos relacionais dos processos competitivos presentes nessas literaturas. Por fim, as Considerações Finais apresentam as similaridades e complementaridades dentre os conceitos estudados, pontuando a sobreposição dessas literaturas e suas possíveis diferenças.

## **2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Essa seção apresenta a conceituação e a articulação das teorias estudadas, bem como suas fontes de competitividade local e global. Primeiramente, é apresentado o contexto do desenvolvimento das teorias de GVC. Logo, desenvolve-se o referencial teórico de *clusters* e seus impactos na geografia das organizações, a partir da classificação de seis principais vertentes teóricas. Finalmente as redes empresariais são conceituadas e suas tipologias são apresentadas.

### **2.1. Cadeia Global de Valor**

Os estudos sobre GVC possuem uma história relativamente recente. Pesquisas teóricas e trabalhos práticos sobre esse tema começaram em Sussex, no Reino Unido, no início da década de 90, primeiramente no *Institute of Development Studies* (IDS), com grupos de estudos e conferências focados neste tópico (AVDASHEVA, 2007). No ano 2000, um grupo de pesquisadores, com extensa experiência em observação e pesquisas de campo sobre a indústria internacional de diversos setores, inicia uma série de encontros e *workshops* para o desenvolvimento da teoria da governança, hoje chamada de *Global Value Chain* ou Cadeia Global de Valor (STURGEON, 2009). O primeiro resultado deste trabalho foi o relatório do IDS chamado “*O Valor das Cadeias de Valor: Espalhando os Ganhos da Globalização*”, o qual consolidou a terminologia “governança” da cadeia de valor, além de *upgrading*.

A GVC engloba todas as atividades necessárias para a produção de um bem ou serviço, incluindo desde a concepção, etapas produtivas, materiais, componentes, produção e montagem do produto acabado, até a entrega ao consumidor final, além do descarte após a utilização (MCCORMICK, 1998; CATTANEO *et al.*, 2010). A análise da cadeia de valor é importante para se compreender quais atividades devem ser internalizadas pela empresa, por agregarem valor, e quais devem ser delegadas a terceiros (KAPLINSKY; MORRIS, 2000). O foco da análise deixa de ser a manufatura e passa a abranger outras atividades envolvidas no processo de produção, como a distribuição e o MKT. A habilidade em se identificar as atividades que proporcionam retornos superiores na cadeia de valor é um ponto chave para o entendimento da apropriação global de valor (GIULIANI *et al.*, 2005). Portanto, o conceito de GVC reconhece que o *design*, a produção e o MKT de vários produtos envolve uma cadeia de atividades situadas em diferentes localidades.

Os laços entre as empresas são discutidos na literatura de GVC, e podem ser classificados em cinco tipos: (i) transações tipo mercado, de relacionamento puramente comercial; (ii) *network*, onde as empresas desempenham atividades complementares, (iii) relação quase hierárquica, em que uma empresa tem alto grau de controle sobre outras empresas, mesmo que sejam formalmente independentes; (iv) hierárquica, nela se observa a propriedade de uma empresa (ou participação) por outra (HUMPFREY; SCHMITZ, 2002). Gereffi *et al.* (2005) sustentam que esses laços, chamados de governança da cadeia de valor, apresentam natureza dinâmica e podem evoluir ao longo do tempo. Os quatro determinantes centrais da abordagem são: a complexidade das transações, as capacidades na base de fornecedores, o grau de coordenação explícita e as assimetrias de poder entre os participantes. A perspectiva dinâmica abre a possibilidade de que, por meio da aquisição de capacidades, a empresa possa evoluir para uma posição mais favorável na cadeia de valor.

As três principais análises sobre uma indústria na abordagem de GVC são: (i) a geografia e as características das relações entre os estágios de agregação de valor e as tarefas distribuídas na cadeia; (ii) a forma como o poder está compartilhado entre as empresas e outros participantes da cadeia; e (iii) o papel das instituições na estruturação de relacionamentos comerciais nas

localidades industriais (STURGEON, 2009). Por fim, a concepção de GVC faz sentido a partir da premissa de globalização da cadeia de suprimentos (SANTOS *et al.*, 2004). Para Gereffi e Korzeniewicz (1994) a integração competitiva dos diversos elos da cadeia produtiva decorre do processo de globalização da mesma.

## 2.2. *Clusters*

As pesquisas sobre *clusters* foram inicialmente abordadas por Marshall (1982), a partir da constatação de que as empresas, ao se inserirem em dinâmicas colaborativas e aglomerações produtivas, possuem vantagens obtidas por estarem próximas aos seus concorrentes, mesmo que, racionalmente, o afastamento faria mais sentido. A participação nesses locais especializados gera, entre outros benefícios: a atração de fornecedores e clientes, a incorporação de novos processos e práticas de inovação, bem como em maquinários, tecnologias e matérias primas, o reconhecimento da necessidade das iniciativas de cooperação para um melhor desempenho individual e a geração de um ambiente propenso a economias externas. Com isso, o autor identificou três razões favoráveis aos *clusters*: (i) existência de mercado para trabalhadores especializados, (ii) provisão de serviços e fornecedores especializados e (iii) rápido fluxo da informação entre as empresas.

Os primeiros estudos sobre *clusters* foram baseados no fenômeno denominado de Terceira Itália, no final da década de 70 (VASCONCELOS *et al.*, 2005). Composto majoritariamente por pequenas e médias empresas (PMEs) aglomeradas em pequenos espaços, provenientes de setores maduros da economia italiana, tais como cerâmicas e calçados, esses se destacaram por seu desempenho e sua maior inserção internacional, em relação às grandes empresas do Triângulo Industrial Italiano (Milão – Turim – Gênova). Tais empresas italianas, mesmo de pequeno porte, apresentavam complexo relacionamento entre elas e a sua comunidade local (KELLER, 2008). Por isso, para Becattini (1990), um distrito industrial é uma entidade sócia territorial caracterizada pela presença ativa da comunidade e de conjuntos de empresas em áreas ligadas pela natureza e pela história.

Perry (2005) enfatiza o aspecto da interdependência entre os participantes do *clusters*, mostrando que esses competem entre si por uma maior parcela do mercado, bem como mão-de-obra especializada e recursos de maneira mais intensa do que os outros agentes que não estão inseridos no *cluster*, uma vez que as empresas, quando pertencentes ao mesmo setor ou sendo de indústrias relacionadas, demandam por recursos similares para suas operações. Esse aspecto enfatiza a competitividade das empresas do *cluster*, pois a perspectiva macro enfatiza a importância das dinâmicas de cooperação e de colaboração, importantes direcionadores para a formação do aglomerado e a perspectiva micro mostra que a competição impacta diretamente cada uma das empresas participantes.

A proximidade espacial, no âmbito local e regional, entre as organizações viabiliza os processos e práticas de inovação e aprendizado nos quais a competitividade contemporânea, inserida na “economia baseada no conhecimento”, é fundamentada. O conhecimento e a inovação, caracterizados pelo elevado grau de incerteza e por possuir assimetrias, são fatores que distinguem as economias voltadas para o empreendedorismo e livre iniciativa das economias conduzidas por diretrizes, geralmente estatais (CHAPMAN *et al.*, 2004).

As decisões de localização na economia contemporânea seguem padrões diferenciados do postulado pela economia tradicional, resumidos em termos de custos para a instalação da planta industrial e nas possibilidades de estabelecimento de aglomerações de empresas. Atualmente, essas decisões permeiam fatores que admitem a imperfeição dos mercados e a diferenciação das empresas, no que tange ao mercado de bens, de fatores de produção, de concorrência econômica e política. Fatores como inovação tecnológica e o acesso às diferentes fontes de informação, a possibilidade de novos mercados, a ampliação das redes de relacionamento entre empresas, os incentivos governamentais, sejam eles as políticas públicas para o desenvolvimento industrial, parcerias entre empresas e institutos de pesquisa e

universidade e a projeção para mercados globais, figuram-se entre os principais para a escolha do local das empresas, embora os custos continuem importantes (BARQUETTE, 2002).

Belussi e Sammarra, (2010) apontam que, enquanto na literatura anglo-saxônica os termos distrito industrial e *cluster* têm sido usados como sinônimos, no contexto italiano o conceito marshalliano de distrito industrial é predominante, implicando em concentrações de firmas similares que operam no mesmo setor em áreas delimitadas e com interações sociais de cooperação decorrentes da proximidade. Porter (1998) define *clusters* como concentrações geográficas de empresas e instituições em setor específico. Portanto neste sentido, *cluster* é algo mais indistinto, cuja identificação depende das hipóteses de pesquisa e não necessariamente implica em uma forte aglomeração.

Importante lembrar que o nome “arranjo produtivo local” (APL), é usualmente utilizado pelo governo (MAZZARO *et al.*, 2009; GONÇALVES; LEITE; SILVA, 2012). Nacionalmente, alguns autores consideram que os termos APL, “*cluster*”, “distrito industrial” ou mesmo “concentração geográfica” são sinônimos (LIMA; CARVALHO, 2011; CARDOSO; GUIMARAES, 2011; MAZZARO *et al.*, 2009; VASCONCELOS *et al.*, 2005; CASSIOLATO; LASTRES, 2003). Outros como Lubeck, Wittmann e Silva (2012) estabelecem uma diferenciação entre as expressões *clusters* e APL. Para Gonçalves *et al.*, (2012), APL é um tipo específico de *cluster* formado por PMEs. Estes últimos autores entendem que os conceitos de APL e *clusters* apresentam muitas semelhanças, apontando a dificuldade na literatura em se estabelecer definições uniformes e gerais sobre tais arranjos empresariais.

Os *clusters* se constituem em importantes sinalizadores que permitem o mapeamento, a especialização e a visibilidade da região onde atuam, demandando de instituições não-empresariais, tais como o governo, apoio através de políticas públicas voltadas para o fortalecimento de parcerias entre universidades e institutos de pesquisa para alavancar áreas-chave das empresas participantes, como equipes de inovação e de P&D. Por serem voltadas para o desenvolvimento tecnológico, produtivo e organizacional e para o crescimento contínuo e atração de mais empresas para o *cluster*, as políticas públicas buscam a sustentabilidade dessas aglomerações e permitem o envolvimento de instituições financeiras, incluindo o capital de risco, bem como de esferas governamentais, viabilizando a atração de investidores que possam viabilizar o desenvolvimento da inovação (MEDEIROS *et al.*, 1990; TORKOMIAN, 1994).

Além dos diferentes nomes, diversas linhas teóricas surgiram no estudo de *clusters* e aglomerações geográficas. Alguns autores como Lubeck, *et al.* (2012) e Mascena *et al.*, (2013) buscam organizar essas linhas teóricas. O Quadro 1 consolida seis vertentes sobre o estudo de *clusters* e aglomerações produtivas:

**Quadro 1:** Vertentes sobre o Estudo de *Clusters* e Aglomerações Produtivas.

Nome	Descrição	Principais Autores
<b>Nova Teoria do Crescimento e Comércio Internacional</b>	Advindas das economias locais, as aglomerações são fruto das relações econômicas de mercado e há pouco espaço para políticas públicas, sendo essa beneficiada por aspectos relacionados à divisão de serviços comuns e diversificação da força de trabalho.	Krugman (1991).
<b>Modelo do Diamante Competitivo</b>	O arranjo industrial constitui-se em fator determinante para a identificação das razões que justificam a habilidade de um país em criar e manter um ambiente favorável para determinados setores, relacionando os aspectos cooperativos e colaborativos à competitividade setorial e enfatiza os vínculos provenientes das relações entre os agentes locais.	Porter (1990, 1998).
<b>Economia da Inovação</b>	Apresenta a importância da cooperação e da colaboração para o intercâmbio e desenvolvimento de sistemas de inovação e o desenvolvimento tecnológico por meio da articulação das	Cassiolo e Lastres (2003), Cassiolo e

	organizações e empresas do <i>cluster</i> .	Szapiro (2003).
<b>Economia Regional e Desenvolvimento de Distritos Industriais</b>	Os locais com grande intensidade de transações tendem a formar <i>clusters</i> , ao estimularem os vínculos entre os agentes. Brusco (1990) caracteriza o <i>cluster</i> como pequena região com até 300 empresas. Como características importantes, podem ser citadas a intensidade de relacionamento entre as empresas, a centralidade da região em um único produto e a interdependência das firmas que resulta na necessidade de coordenação e adoção de políticas públicas para a obtenção de vantagens competitivas.	Becattini (1990), Brusco (1990).
<b>Custos de Transação</b>	Os <i>clusters</i> são formas de reduzir custos de transação, incertezas e riscos associados às empresas isoladas, como a obsolescência tecnológica. Segundo esta abordagem, os mercados coordenam os custos de transação dentro do <i>cluster</i> .	Scott (1988).
<b>Eficiência Coletiva na Relação dos Clusters e seus Mercados</b>	Os relacionamentos verticais e horizontais dentro do <i>cluster</i> que geram eficiência coletiva, configurando-se em fontes de vantagens competitivas. A cooperação entre empresas, associações e entidades ligadas ao governo, em que a combinação de ações espontâneas com ações coordenadas encadeiam o aumento de eficiência e eficácia das empresas integrantes do <i>cluster</i> .	Schmitz e Nadvi (1999), Humphrey e Schmitz (2002).

**Fonte:** Autores (2014).

### 2.3. Redes de Empresas

Segundo Smith-Doerr e Powell (2005), o estudo das redes se iniciou nos primeiros anos da década de 1970, a partir de pesquisas antropológicas e sociológicas, que tinham por objetivo compreender como os indivíduos se conectavam uns aos outros e como essas conexões influenciavam o significado da vida social. Fundamentando suas análises nas redes interpessoais, Granovetter (1973) ofereceu uma importante contribuição para a caracterização da estrutura das redes, baseada na força das ligações entre seus atores, sobretudo ao abordar a importância de ligações fracas, que permite a redução da redundância e a difusão de novas informações aos agentes. Ainda, conceitos como a densidade da rede, a distância entre os atores e a frequência de relações são igualmente fundamentais para sua classificação.

Apesar de importantes, a ênfase dos primeiros estudos sobre as redes não era sobre a ação econômica, fato que ocorreu a partir da década de 1980. Na definição clássica, uma rede pode ser entendida como um conjunto de nós interconectados (CASTELLS, 1999). Contudo, devido à abrangência do tema, há uma série de outras definições possíveis, de acordo com a abordagem pretendida. Jarillo (1988), por exemplo, a partir de uma visão estratégica, defendeu que as redes são acordos de longo prazo instituídos entre diferentes organizações, visando a propósitos específicos. Para Guarau (2005), uma rede consiste em relações entre atores (indivíduos ou empresas) que cooperam entre si para adquirir ou compartilhar recursos. Para Porter (1998), as redes são uma forma de organização de atividades econômicas, ocorrida por meio da coordenação e/ou cooperação entre firmas. Sua definição leva em consideração que as redes são constituídas de forma a regular a interdependência de sistemas complementares, o que é diferente de agregá-los em uma única empresa. Dessa forma, as competências e atribuições de uma rede estão relacionadas aos processos de coordenação das interações entre as organizações (AMATO NETO, 2000).

Essa coordenação pode ser realizada por um dos membros da rede, por um agente que difere de seus membros ou por um organismo estabelecido pelos membros coletivamente. As redes empresariais podem envolver empresas do mesmo ramo ou empresas que fornecem bens ou serviços complementares. Além disso, as relações estabelecidas na rede podem ser formais e de longo prazo, como também direcionada à cooperação de curto prazo apenas para o desenvolvimento de determinadas atividades (FORFÁS, 2004).

Gomes-Cásseres (1994) também entende que redes podem ser formadas com acordos que vão desde os tipos mais formais, como *joint ventures*, até os mais simples, como a colaboração

informal. Segundo estudos desenvolvidos por Powell (1987), Oliver (1990) e Grandori e Soda (1995), a noção de rede pode ser aplicada a uma ampla variedade de relações interorganizacionais, como, por exemplo, no caso de *joint ventures*, alianças estratégicas, complexos industriais, consórcios, redes sociais, redes de cooperação e redes de inovação.

Amato Neto (2000) enfatizou que a formação de redes interorganizacionais pode viabilizar uma série de necessidades das empresas, que provavelmente não poderiam ser atendidas caso estas atuassem isoladamente. Dentre as principais necessidades abordadas pelo autor destacam-se: (i) a combinação de competências e utilização de *know-how* de outras empresas; (ii) a divisão do ônus para realização de pesquisas tecnológicas, compartilhando o desenvolvimento e os conhecimentos adquiridos; (iii) partilha dos riscos e custos inerentes da exploração de novas oportunidades; (iv) exercício de uma pressão maior no mercado, aumentando a força competitiva em benefício do cliente; e (v) compartilhamento de recursos, em especial os subutilizados.

Portanto, os fatores determinantes na formação de uma rede interorganizacional são a diferenciação, a interdependência e a flexibilidade. A diferenciação impulsiona a inovação dentro da rede sem incorrer em significativos aumentos de custo, a interdependência é o fator que cria a motivação para a formação da rede para a unidade organizacional, e a flexibilidade é um atributo gerador de vantagens competitivas para a rede e lhe confere o poder de adaptação conforme as alterações no ambiente de negócios (AMATO NETO, 2000).

A diversidade de tipologias de redes interorganizacionais provoca certa ambiguidade no próprio entendimento do termo. Castells (1999) apresenta como exemplo as redes familiares, as redes tecnológicas, as redes hierárquicas, as redes horizontais de cooperação, as redes internacionais resultantes de alianças estratégicas, dentre outras. Isto com base no argumento de que as redes interorganizacionais podem figurar de diferentes formas e contextos.

Balestrin, Verschoore e Reyes Junior (2010) em linha com esta discussão classificam as redes de acordo com cinco abordagens. A visão da economia industrial estuda a eficácia das redes, eficiência e ganhos de escopo. A teoria sobre dependência de recursos busca analisar os processos de compartilhamento e acesso a recursos escassos. As redes sociais pesquisam laços sociais entre os atores e seu impacto nas organizações. Aspectos relativos a poder e dominação são do interesse da teoria crítica, sob influência da sociologia. A teoria institucional aborda aspectos relativos à coordenação, legitimidade e relações de poder dentre seus membros. Finalmente as teorias da estratégia buscam estabelecer relações entre a colaboração entre as empresas e sua competitividade.

Segundo Powell e Grodal (2006) as redes podem ser classificadas segundo a sua duração e estabilidade, bem como com base no objetivo pelo qual elas são criadas (a realização de uma tarefa específica ou para o desenvolvimento para além dos laços de associação pré-existentes). As redes também podem se desenvolver a partir de projetos de curto prazo, tornando-se relacionamentos de longo prazo. Algumas redes são hierárquicas, monitoradas por uma autoridade central, enquanto outras são mais heterárquicas, com a autoridade distribuída e sistemas de auto-organização.

Iacob *et al.* (2001) sugeriram que as redes podem ser classificadas segundo quatro critérios principais: dinâmica, coordenação, interdependência das organizações e estrutura. A dinâmica se refere ao padrão de cooperação na rede, ou seja, se as relações são estáveis ou instáveis, persistentes ou transitórias. A coordenação representa a forma pela qual as empresas são gerenciadas, seja por meio de uma hierarquia, por meio de forças do mercado ou de forma híbrida. A interdependência das organizações engloba fatores como a perspectiva temporal (longo ou curto prazo), o objetivo da rede (ganhos individuais ou ganhos conjuntos), além da distribuição do poder entre as organizações participantes (balanceado ou desbalanceado). Por fim, a estrutura envolve a topologia (características geométricas da rede, como a cadeia,

estrela, rede completa), a modularidade (como os diferentes componentes formam as redes) e a estratificação das diversas relações existentes.

A partir destas características, Iacob *et al.* (2001) propuseram três tipos principais de redes de empresas: (i) redes permanentes: formadas por organizações em uma rede bem estruturada e estável, cujas relações são de longo prazo; (ii) redes baseadas em projetos: composta por organizações em cooperação, que se juntam por algum objetivo específico, de forma temporária; (iii) redes baseadas no mercado: tipo de rede de caráter temporário, cuja configuração está baseada em demandas do mercado e em comportamentos mais oportunistas. O Quadro 2 organiza algumas tipologias sobre as redes de empresas

**Quadro 2:** Tipologias sobre Rede de Empresas

Classificação	Tipos	Autores
Por Abordagem Teórica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Economia industrial,</li> <li>• Dependência de recursos,</li> <li>• Redes sociais,</li> <li>• Teoria crítica,</li> <li>• Teoria institucional e</li> <li>• Visão da estratégia.</li> </ul>	Balestrin, Verschoore e Reyes Junior (2010).
Duração e Objetivo da Rede	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Curto prazo ou longo prazo,</li> <li>• Hierarquia e centralização.</li> </ul>	Powell e Grodal (2006).
Características da Rede	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dinâmica,</li> <li>• Coordenação,</li> <li>• Interdependência das organizações,</li> <li>• Estrutura.</li> </ul>	Iacob <i>et al.</i> (2001).

**Fonte:** Autores (2014).

### 3. COMPARAÇÃO DAS ABORDAGENS TEÓRICAS

Para o cumprimento dos objetivos do presente ensaio teórico, as abordagens serão comparadas por meio da análise de seus principais aspectos, escopo e limitações. Portanto, serão analisadas as literaturas de *clusters* e GVC, de redes e *clusters* e de GVC e redes.

#### 3.1. *Clusters* e GVC

Como apresentado, os estudos sobre *clusters* estão focados nas fontes locais de competitividade, que vêm dos relacionamentos *intracluster* (horizontais) e geram eficiência coletiva. A partir da década de 1980, principalmente em função da intensificação do processo de globalização, os debates tiveram como foco a importância em se entender como as empresas, isoladamente ou em *clusters*, estão posicionadas nas cadeias globais de valor. Esses trabalhos apontam que os estudos sobre *cluster* negligenciam os relacionamentos externos (GIULIANI *et al.*, 2005). A conexão entre os produtores locais e os compradores globais vem a ser a questão central na abordagem da GVC.

O estudo da GVC analisa o papel dos sistemas globais de produção e distribuição e enfatiza as fronteiras globais entre empresas nos sistemas, ao invés de privilegiar os aglomerados locais. As duas perspectivas (*clusters* e GVC) podem ser analisadas conjuntamente ao se verificar como a inserção em cadeias globais afeta as estratégias de inovação local (HUMPHREY; SCHMITZ, 2002). A habilidade de identificar as atividades que geram maiores retornos é ponto fundamental para o entendimento do processo de apropriação de valor ao longo da cadeia (GIULIANI *et al.*, 2005).

Dentre as vertentes teóricas sobre *clusters* apresentadas no Quadro 1, a chamada de “Eficiência Coletiva na Relação dos *Clusters* e seus Mercados” relaciona o aglomerado local com redes globais. Essa linha teórica considera não somente as relações horizontais no *cluster*, mas também seus relacionamentos com cadeias globais (HUMPHREY; SCHMITZ, 2002). Isto por que, segundo Schmitz e Nadvi (1999), a eficiência coletiva é útil. Contudo, essa relação ainda não é suficiente para suprir todas as necessidades das empresas, como (i)

capturar o impacto de seus relacionamentos com as conexões externas, e (ii) dar uma resposta estratégica aos desafios externos enfrentados pelo *cluster*. Nesse sentido, a literatura de GVC surge para suprir essa demanda.

Um aspecto abordado na literatura de GVC é a sua governança. Essa significa que, diferente de relações simples, do tipo “mercado”, algumas empresas definem ou fazem cumprir os parâmetros em que os outros participantes da cadeia irão operar (HUMPHREY; SCHMITZ, 2002). Logo, sistemas produtivos podem ser coordenados ou controlados sem se estabelecer relações formais de propriedade (SANTOS *et al.*, 2004). O Quadro 3 apresenta uma comparação das visões de *cluster* e de GVC:

**Quadro 3:** Comparação entre *clusters* e GVC

	<i>Clusters</i>	GVC
<b>Governança na Localidade</b>	Forte governança local caracterizada pela cooperação entre empresas (públicas e privadas).	Não discutido.
<b>Relação com o Ambiente Externo</b>	Relações baseadas nas condições de mercado.	Forte governança na cadeia, gestão crescente do comércio internacional pela rede entre empresas.
<b>Inovação (<i>Upgrading</i>)</b>	Ênfase nas melhorias incrementais (aprender fazendo) e a divulgação da inovação pelo <i>cluster</i> se dá pela interação. Para maiores inovações centros de desenvolvimento locais exercem papel importante.	Melhoria incremental ocorre através do aprender fazendo e a alocação de novas tarefas se dá pela cadeia da empresa líder, <i>inovação</i> descontínua é possível ao permitir a entrada em cadeias de valor mais complexas.

**Fonte:** Autores (2014).

Bair e Gereffi (2001) observam que (i) nos países em desenvolvimento há heterogeneidade no tamanho das empresas que compõe o *cluster*, e, no *mix* entre pequenas e grandes empresas, o peso dado às grandes empresas é desproporcional; (ii) no contexto da liberalização comercial, a integração vertical tende a crescer nos *clusters*, (iii) apesar da ênfase dada à cooperação competitiva na literatura de *clusters*, a cooperação é baixa e tende a diminuir e (iv) o desempenho das empresas, a trajetória de crescimento e o resultado do desenvolvimento local são, em alguma extensão, dependentes das relações que conectam os *clusters* às empresas e mercados estrangeiros.

Humphrey e Schmitz (2002) destacam que as interações e relacionamentos são centrais tanto nos estudos dos *clusters* como nos estudos de GVC. Os estudos sobre *clusters* focam nas interações entre as empresas e instituições locais e as pesquisas de GVC dão maior relevância às interações com os compradores globais. A abordagem de GVC chama a atenção para o envolvimento das empresas em relacionamentos comerciais em que o poder do comprador e do vendedor não é simétrico. Dada essa condição, as empresas, ao se posicionarem estrategicamente na cadeia, podem tornar-se mais competitivas no âmbito das relações verticais com compradores e relações externas com associações comerciais. Essas assimetrias nas relações de poder impactam nas inovações das empresas e na sua competitividade.

As literaturas a respeito de GVC e *clusters* são amplamente abordadas (GIULIANI *et al.*, 2005, HUMPHREY; SCHMITZ, 2002). Giuliani *et al.* (2005) sumariza a questão ao argumentar que há evidências, na América Latina, de que ambas as dimensões, local e global, são relevantes e que as empresas comumente participam simultaneamente de *clusters* e de GVCs.

### 3.2. Redes e Clusters

A partir da revisão da literatura, observou-se que muitas vezes os conceitos de “redes” e “clusters” são utilizados de maneira indistinta (AMATO NETO, 2000; MASCENA *et al.*, 2013), em referência a um conjunto de organizações interconectadas que cooperam entre si. No entanto, apesar de estarem intimamente ligados, os termos apresentam algumas diferenças. Para Rosenfeld (1995), as redes geralmente referem-se à formação de um grupo de empresas e outras instituições em torno de objetivos comuns, cujo propósito é gerar ganhos mútuos. Os membros da rede possuem participação restrita e específica e, por esse motivo, podem escolher uns aos outros e concordar explicitamente em cooperar de alguma forma. As redes podem se desenvolver a partir dos *clusters*, especialmente em situações nas quais haja uma ampla gama de transações de negócios, realizadas ao longo do tempo, que resulte na construção de relações de confiança entre os parceiros, fortalecendo seus desejos de trocarem conhecimentos e estabelecerem redes.

Ainda, os *clusters* se diferenciam das redes por possuir uma delimitação geográfica, caracterizando-se por concentrações de empresas similares, conexas ou complementares, que compartilham oportunidades e ameaças comuns e também se configuram de forma mais aberta, por meio de relações de cooperação baseadas na confiança entre as empresas em torno de uma visão compartilhada, ao invés de objetivos comuns (MARSHALL, 1982; PORTER, 1998; ZACCARELLI *et al.* 2008; AMATO NETO, 2009).

Corroborando com esse pensamento, O'Doherty (1998) salienta as principais diferenças entre as redes e *clusters*: (i) redes geralmente possuem uma participação mais restrita e um conjunto específico de objetivos, enquanto os *clusters* são mais abertos, tanto em termos de composição quanto de objetivos; (ii) redes podem envolver arranjos contratuais formais, fato que não ocorre na formação dos *clusters*; e (iii) *clusters* estão relacionados a um espaço geográfico, possuindo geralmente um foco setorial, enquanto as redes normalmente não dependem da localização ou setor. O Quadro 4 apresenta um comparativo entre os conceitos de redes e *clusters*, baseando-se em seus benefícios e limitações:

**Quadro 4:** Comparação entre redes e *clusters*

	<b>Redes</b>	<b>Clusters</b>
<b>Benefícios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Benchmarking internacional</li> <li>Baixo custo de doações</li> <li>Disponibilidade de fornecedores globais</li> <li>Codificação do conhecimento</li> <li>Possibilidade de alianças de P&amp;D</li> <li>Logística internacional</li> <li>Atuação em escopo global</li> <li>Viabilidade de seleção da parceria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Economia de escala</li> <li>Aglomeração econômica</li> <li>Disponibilidade de fornecedores locais</li> <li>Compartilhamento de conhecimento tácito</li> <li>Institutos de inovação local</li> <li>Logística local</li> <li>Visível competição por desempenho</li> <li>Evolução ecológica</li> </ul>
<b>Limitações</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Altamente seletivo</li> <li>Baixa difusão tecnológica</li> <li>Associação insegura</li> <li>Distância cultural</li> <li>Monopólio global</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baixo controle de membros</li> <li>Baixa proteção de direitos de propriedade intelectual</li> <li>Sujeito à mudanças na legislação do país</li> <li>Lenta resposta à mudança</li> <li>Competição interna</li> </ul>

**Fonte:** Adaptado de Carayannis e Wang (2008)

Ressalta-se a diferença entre os termos no que diz respeito, principalmente, à abrangência da rede em relação ao *cluster* (CARAYANNIS; WANG, 2008). Além disso, percebe-se que ambas as estruturas apresentam limitações, como a existência de barreiras culturais e a difícil seleção de parceiros no caso das redes, ou o excesso de competição e à susceptibilidade às leis e incentivos locais apresentada pelos *clusters*.

### 3.3. GVC e Redes

A cadeia produtiva é frequentemente referida na literatura como cadeia de valor, cadeia de atividades, rede de produção e rede de valor (PORTER, 1998; STURGEON, 2009). Embora estes termos tenham muitas similaridades, é importante distinguir as várias nomenclaturas dadas à GVC frente às redes.

Segundo descreve Sturgeon (2001), a GVC refere-se as interações de uma sequência vertical de eventos, que vão desde o fornecimento até o consumo e manutenção de bens e serviços. Já a rede se destaca por seu propósito de constituição, sendo considerada uma extensão das relações entre empresas, que se associam visando a formação de grupos econômicos maiores. Sturgeon (2001) reconhece, no entanto, que as cadeias de valor, por muitas vezes, também podem ser parte interveniente de grupos econômicos comuns, podendo atuar de forma dinâmica, reconfigurando-se em uma base contínua. A partir dessa ideia, pode-se inferir que as cadeias de valor ocorrem no contexto produtivo em relacionamentos cliente-fornecedor. Já as redes são constituídas por empresas independentes entre si, em que as relações são constituídas por objetivos comuns e mantidas por relações de confiança. A distinção entre os conceitos de cadeia global de valor e rede, proposta por Sturgeon (2001), é apresentada no Quadro 5:

**Quadro 5:** Comparação Cadeia Global de Valor e Rede

	<b>GVC</b>	<b>Rede</b>
<b>Definição</b>	Sequência de atividades que dão suporte à produção de um bem ou serviço, até sua utilização final, e posterior descarte.	Conjunto de relações interorganizacionais que constituem uma unidade econômica maior.
<b>Métrica</b>	As diferentes atividades produtivas nas quais os atores participam ou não.	As características e a extensão das relações interorganizacionais.
<b>Outras Nomenclaturas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cadeia de Suprimentos</li> <li>• Cadeia Produtiva de Valor</li> <li>• Atividades da Cadeia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rede de Valor</li> <li>• Rede de Cooperação</li> <li>• Rede Estratégica</li> </ul>

**Fonte:** Adaptado de Sturgeon (2001).

Um aspecto abordado tanto na literatura de GVC como na de redes é sobre o papel que os participantes ocupam na rede. A literatura sobre GVC dá grande destaque ao conceito de governança. Várias definições surgiram para descrever o processo de governança da cadeia de valor e o modo como essas formas de coordenação podem estar entre o total anonimato das transações de mercado e o modelo da integração vertical (GEREFFI *et al.*, 2005). Na abordagem de GVC, governança é definida como “coordenação da cadeia de valor” (STURGEON, 2009). As cadeias de valor comumente possuem um coordenador, que é uma empresa que lidera e determina os parâmetros produtivos e as relações de poder com as outras empresas ao longo da cadeia.

A literatura sobre redes, por sua vez, é construída sobre a noção geral de que as ações econômicas são influenciadas pelo contexto social em que as empresas estão inseridas e que as ações podem ser influenciadas pela posição dos atores na rede (GULATI, 1998). Nela não convém que as ações sejam tomadas de modo unilateral, mas coordenadas entre os participantes envolvidos.

A literatura indica dois tipos de inserção organizacional nas redes informais, a relacional e a estrutural (ROWLEY; BEHRENS; KRACKHARDT, 2000). A via relacional destaca o papel dos laços no compartilhamento de informações e conhecimento entre os atores. Já a posição estrutural relaciona o valor estrutural da posição ocupada pela empresa na rede. Tal posição ou papel na rede está relacionado ao status da empresa nesse sistema interorganizational (GULATI, 1998). Logo, a governança na rede é caracterizada por ser um sistema social informal que coordena a produção de produtos ou serviços em dado ambiente competitivo (JONES; HESTERLY; BORGATTI, 1997; POWELL; GRODAL, 2006). De acordo com Jones *et al.*, (1997), a governança das redes aborda (i) os padrões das relações laterais ou horizontais; (ii) relações de longo prazo e interdependência; (iii) colaboração informal entre

empresas; (iv) e vias de comunicação recíprocas. Portanto, pode-se considerar que as relações de poder entre os participantes da rede ou da GVC são temas abordados em ambas literaturas.

#### 4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O processo produtivo global tem sofrido alterações nas últimas décadas e se tornado cada vez mais fragmentado, tanto em termos de propriedade quanto sobre sua dispersão global (GUTHMAN, 2009; SANTOS *et al.*, 2004). Nesse contexto o entendimento das relações empresariais se torna cada vez mais relevante. Este estudo aborda três tipos de relacionamentos empresariais: *clusters*, GVCs e redes organizacionais. A revisão desses conceitos busca pontuar a sobreposição dessas literaturas e apontar algumas diferenças. Isto porque as proximidades geográficas, culturais e relacionais exercem diferentes influências em cada uma dessas abordagens teóricas descritas. Mascena *et al.* (2013), por exemplo, identificam a incidência de estudos em *clusters* com base em redes e arranjos interorganizacionais. Ainda, a própria literatura sobre *clusters* apresenta diversas vertentes teóricas em que os conceitos e premissas variam consideravelmente, conforme discutido nesse estudo. Portanto, se faz relevante conceituar e comparar as diversas abordagens teóricas que versam sobre os relacionamentos interorganizacionais. Pesquisa semelhante foi efetuada por Balestrin, Verschoore e Reyes Junior (2010) sobre as redes de cooperação interorganizacionais no Brasil. Contudo, em tal pesquisa os autores abordaram as linhas teóricas utilizadas na literatura sobre redes de cooperação intraorganizacional, sejam as abordagens da economia industrial, dependência de recursos, redes sociais, teoria crítica, teoria institucional e a visão da estratégia. Logo, esta pesquisa buscou ampliar tal reflexão ao distanciar o olhar das redes propriamente ditas e comparar tal literatura com *clusters* e GVCs. Por meio da comparação das literaturas analisadas foi possível verificar semelhanças e diferenças entre os termos *clusters*, redes e GVC. Primeiramente os termos *cluster* e redes possuem diversas abordagens teóricas conforme apresentado nos Quadros 1 e 2. Além disso, tanto a literatura sobre redes organizacionais quanto a de *clusters* prevê a interação com outros atores sociais como sindicatos, associações de classe e universidades (OLIVA; FERREIRA, 2006, VASCONCELOS *et al.*, 2005) relacionamento não abordado pela GVC. Sobre as bases contratuais, observam-se diferenças entre as literaturas analisadas. *Clusters* são formados por empresas independentes que competem entre si (BECATTINI, 1990; MARSHALL, 1982; PORTER, 1990). Conforme discutido anteriormente na literatura de GVC, os laços entre as empresas podem variar desde transações tipo mercado, de relacionamento puramente comercial; até o controle formal em que se observa a propriedade de uma empresa por outra (HUMPFREY; SCHMITZ, 2002). Já na literatura sobre redes se pode considerar desde relações simples entre empresas, como a colaboração informal até alianças e *joint ventures* (GOMES-CÁSSERES, 1994). Logo, apenas a literatura sobre *clusters* pressupõe relações exclusivamente informais entre as empresas participantes. Sobre a direção do relacionamento empresarial também se observam diferenças. No caso dos *clusters* a literatura aborda relacionamentos horizontais entre empresas (ROSENFELD, 1995; VASCONCELOS *et al.*, 2005). A abordagem de GVC trata do arranjo das fases necessárias à produção de bens ou serviços, (CATTANEO *et al.*, 2010; KAPLINSKY; MORRIS, 2000), o que pressupõem relações verticais entre as empresas. A literatura de redes, por sua vez, trata da bi-direcionalidade das redes (HOFFMANN; MORALES; FERNÁNDEZ, 2007, OLIVA; FERREIRA, 2006), isto é, as organizações estão presentes em redes verticais com fornecedores e em relacionamentos horizontais com seus concorrentes. Sendo assim, a direção do relacionamento dentre as empresas constitui em uma diferença entre as três linhas teóricas. Além disso, a literatura de redes discute a duração dos laços empresariais (se temporários ou permanentes) (IACOB *et al.*, 2001, POWELL; GRODAL, 2006). Todavia este tema, temporalidade, não é abordado nas literaturas sobre GVC. Já no caso dos *clusters*, a literatura

analisa sua competitividade no longo prazo. Por serem fortemente impactados por mudanças econômicas e políticas, essas últimas referentes ao apoio setorial industrial, um determinado *cluster* pode tornar-se menos competitivo, e, por consequência, desaparecer. Isso quando individualmente as empresas tornam-se menos competitivas perdendo mercados, ou no caso de políticas públicas carentes de medidas específicas para as empresas que compõem esses *clusters*, quando as empresas e instituições participantes possuem pouco poder de barganha perante as autoridades políticas ou quando o *cluster* é tecnologicamente defasado (ZACCARELLI *et al.* 2008; AMATO NETO, 2009). O Quadro 6 apresenta as semelhanças e diferenças entre as literaturas analisadas:

**Quadro 6:** Comparação entre Cadeia Global de Valor, *Clusters* e Redes Organizacionais

	<b>GVC</b>	<b>Clusters</b>	<b>Redes Organizacionais</b>
<b>Duração</b>	Assunto não abordado.	O cluster pode deixar de ser competitivo e deixar de existir, devido às mudanças econômicas no contexto industrial da localidade em que estão inseridos.	As redes podem ser temporárias ou permanentes.
<b>Base Contratual</b>	Empresas podem operar desde em relações independentes mediadas pelo mercado até em formas hierárquicas, verticalizadas sob relação de propriedade.	As empresas são independentes, associações ocorrem de modo voluntário, muitas vezes em busca de um objetivo em comum.	Empresas podem atuar em formatos desde em relacionamentos informais até modelos contratuais, como alianças e <i>joint ventures</i> .
<b>Direção do Relacionamento Empresarial</b>	Relações verticais, com empresas que podem ser de diferentes tamanhos. Há diferença nos ganhos e margens absorvidos pelos diversos participantes da cadeia.	Relações horizontais ou laterais, com empresas na mesma localidade.	Bi-direcional, vertical e horizontal, de forma direta ou indireta, em diferentes localidades.
<b>Geografia</b>	Dispersão global.	Concentração local, a literatura prevê a proximidade geográfica.	Relacionamentos podem ser locais, nacionais ou globais.
<b>Principal Desafio Competitivo</b>	Ganhar acesso a cadeias e desenvolver relações com os principais clientes e fornecedores.	Promover a eficiência coletiva através de interações na cadeia.	Coordenação da rede e estabelecimento de confiança entre os atores para promover ganhos coletivos.

**Fonte:** Autores (2014).

Finalmente, comparou-se a perspectiva geográfica dentre as abordagens teóricas sobre *clusters*, redes e GVC. *Clusters* estão relacionados à proximidade geográfica entre as empresas, mesmo que a intensidade desta proximidade varie de acordo com a abordagem teórica escolhida. Por exemplo, a linha porteriana analisa a vantagem nacional (PORTER, 1990, 1998), onde a unidade de análise é o país. Já Brusco (1990) caracteriza o *cluster* como pequena região, com produto central que unifica a região. De qualquer forma, independente da linha de estudos sobre *clusters* escolhida, não convém desconsiderar a proximidade entre as empresas. Já para caracterizar uma rede basta verificar se há cooperação entre as empresas para adquirir ou compartilhar recursos (GUARAU, 2005), não importando sua localização. GVC, por sua vez, pressupõem relacionamentos verticais em âmbito internacional, para que se caracterize sua dimensão global. Isto por que GVC pode ser entendida como a sequência de atividades necessárias ao processo de criação de valor, com o envolvimento de um ou mais países (HUMPFREY; SCHMITZ, 2002). Dessa forma, pode-se concluir que a configuração

geográfica também apresenta diferença entre as literaturas estudadas, pois *clusters* possuem natureza local ou nacional, GVCs se configuram no ambiente global ou internacional e redes podem ser constituídas tanto no ambiente local como também de modo nacional ou global. Este ensaio teórico foi construído a partir da premissa que a cooperação empresarial constitui importante tema para o desenvolvimento empresarial. Logo, a análise das várias linhas teóricas sobre *clusters*, redes organizacionais e GVC busca auxiliar pesquisadores e estudantes no entendimento de tais relações, principalmente ao se reconhecer a crescente inserção global das empresas brasileiras. Ainda, ao se escolher uma abordagem teórica é importante compreender seu escopo e limitações, principalmente ao se analisar redes empresariais, *clusters* e GVCs, temas tão estudados e ainda pouco compreendidos. A cooperação empresarial pode ser estudada sob diversas abordagens conceituais, e aqui se optou analisar as visões de *clusters*, redes de empresas e GVC. Por isso, como limitação do presente trabalho, admite-se que outros tipos de relacionamentos empresariais podem ser considerados igualmente importantes.

## REFERÊNCIAS

- AMATO NETO, J. **Redes de Cooperação Produtiva e Clusters Regionais**. São Paulo: Atlas, 2000.
- AMATO NETO, J. **Gestão de Sistemas Locais de Produção e Inovação: Clusters e APL**. Atlas, 2009.
- AUSDRETSCH, D. B.; THURIK, R. What's New About the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. **Industrial and Corporate Change**, v. 10, n. 1, p. 267-315, 2001.
- AVDASHEVA, S. The Russian Furniture Industry: Firm's Upgrading According to the Value-Chain Theory. **Competition & Change**, v. 11, n. 4, p. 307-328, 2007.
- BAIR, J.; GEREFFI, G.; Local Clusters in Global Chains: the Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans. **World Development**, v. 29, n. 11, p. 1885-1903, 2001.
- BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. R.; REYES JUNIOR, E. O Campo de Estudo sobre Redes de Cooperação Interorganizacional no Brasil. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 14, n. 3, p. 458-477, 2010.
- BARQUETTE, S. Fatores de Localização de Incubadoras e Empreendimentos de Alta Tecnologia. **Revista de Administração**, v. 42, n. 3, p. 1-13, 2002.
- BECATTINI, G. The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion. In: PYKE, F. *et al.* **Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy**. Geneva, ILO, 1990.
- BELUSSI, F.; SAMMARRA, A. The Governance of the Global Value Chain. In: BELUSSI, F.; SAMMARRA, A. (Eds) **Regions and Cities Series**. Routledge: London, 2010.
- BRUSCO, S. The Idea of the Industrial District: its Genesis. In: PIKE, F.; G. BECATTINI; SENGENBERGER, W. (eds.) **Industrial Districts and Inter-Firms Cooperation in Italy**. Geneva: International Institute of Labour Studies, ILO. 1990.
- CARAYANNIS, E.G.; WANG, V. The Role of the Firm in Innovation Networks and Knowledge Cluster. In: CARAYANNIS, E. G.; ASSIMAKOPOULUS, D.; KONDO, M. **Innovation Networks and Knowledge Clusters: Findings and Insights from the US, EU and Japan**. Hampshire, UK: Palgrave-Macmillan, 2008.
- CARDOSO, F. M. C. B.; GUIMARÃES, L. O. Processo de Formação e Expansão de Cluster: o Caso do Aglomerado de Ceres, GO. **REGE**, v. 18, n. 4, p. 549-568, 2011
- CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. Arranjos Produtivos e Inovativos Locais no Brasil. In: LASTRES, M.; CASSIOLATO, J.; MACIEL, M. (Org.). **Pequena empresa: Cooperação e Desenvolvimento Local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede. In:** A Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CATTANEO, O.; GEREFFI G.; STARITZ C. **Global Value Chains in a Postcrisis World: a Development Perspective**, The World Bank, Washington, D.C. 2010.

CHAPMAN, K.; MACKINNON, D.; CUMBERS, A. Adjustment or Renewal in Regional *Clusters*? A Study of Diversification amongst SMEs in the Aberdeen Oil Complex. **Transactions of the Institute of British Geographers, New Series**, v. 29, n. 3, p. 382-396, 2004.

FOMBRUN, C. J. Strategies for Network Research in Organizations. **Academy of Management Review**, v. 7, p. 280-291, 1997.

FORFÁS. **Innovation Networks**. Dublin: Forfás, 2004. Disponível em <[www.forfas.ie](http://www.forfas.ie)>. Acesso em Julho/2014.

GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. **Commodity Chain and Global Capitalism**. Westport - London: Praeger, 1994.

GEREFFI, G., HUMPHREY, J., & STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, v. 12, n.1, p. 78-104, 2005.

GIULIANI, E.; PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American *Clusters*, **World Development**, v. 33, n.4, p. 549-573, 2005.

GOMES-CASSERES, B. Group versus Group: how alliance networks compete. **Harvard Business Review**, v.72, n.4, p. 62-74, 1994.

GONÇALVES, A. T. P.; LEITE, M. S. A.; SILVA, R. M. Um Estudo Preliminar sobre as Definições e as Diferenças dos Principais Tipos de Arranjos Empresariais. **Revista Produção Online**, v. 12, n. 3, p. 827-854, 2012.

GRANOVETTER, M. S. The Strength of Weak Ties. **American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6, p. 1360-1380, 1973.

GRANDORI, A.; SODA, G. Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms. **Organization Studies**, v. 16, n. 2, 1995.

GUARAU, C. Innovation Networks in the Biopharmaceutical Sector: a Study of UK Small and Medium Sized Enterprises. **International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management**, v.5, n, p. 1-2, 2005.

GULATI, R. Alliances and Networks. **Strategic Management Journal**, v. 19, n. 4, p. 293-317, 1998.

GUTHMAN, J. **Frontiers of Commodity Chain Research**, Stanford University Press, 2009.

HOFFMANN, V. E.; MORALES, X. M.; FERNÁNDEZ, T. M. Redes de Empresas: Proposta de uma Tipologia para Classificação Aplicada na Indústria de Cerâmica de Revestimento. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 11, n.spe 1, p. 103-127, 2007.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial *Clusters*? **IDS**, v. 36, n.9, p. 1017-1027, 2002.

IACOB, M. E.; FIELT, E.; SMIT, A.; JANSSEN, W. **Analysis of Networked Enterprises**. Telematica Institut, 2001. Disponível em <[www.konict.nl/kass/download.php?object=213099](http://www.konict.nl/kass/download.php?object=213099)>. Acesso em Julho/2014.

JARILLO, J. C. On Strategic Networks. **Strategic Management Journal**, v. 9, p. 31-41, 1997.

KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. **A Handbook for Value Chain Research**. IDRC, 2000.

KELLER, P. F. Clusters, distritos industriais e cooperação interfirmas: uma revisão da literatura. **Revista Economia e Gestão**, v.8, n. 16, p. 30-47, 2008.

KRUGMAN, P. **Geography and Trade**. Cambridge, MA, MIT Press, 1991.

LIMA, G. B.; CARVALHO, D. T. Internationalization of Companies in Industrial *Clusters*: a Study of Medical, Dental and Hospital Supply Industries in Ribeirão Preto – SP. **REGE**, v. 18, n. 1, p. 19-33, 2011.

- LUBECK, R., WITTMANN, M. L., SILVA, M. S. Afinal, quais Variáveis Caracterizam a Existência de Cluster, Arranjos Produtivos Locais (APLs) e dos Sistemas Locais de Produção e Inovação (SLPIs)? **Revista Ibero-Americana de Estratégia**, v. 11, n. 1, p. 120 – 151, 2012.
- MARSHALL, A. **Princípios de Economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- MASCENA, K. M. C.; FIGUEIREDO, F. C.; BOAVENTURA, J. M. G. *Clusters* e APL'S: Análise Bibliométrica das Publicações Nacionais no Período de 2000 a 2011. **Revista de Administração de Empresas**, v. 53, n. 5, p. 454-468, 2013.
- MAZZARO, L. G.; OLIVA, F. L.; GRISI, C. C. H.; DROUVOT, H.; CRISPIM, S.; GASPARI, M. A. A Competitividade nos *Clusters* da Indústria de Borracha do Sudeste Asiático. **Revista de Ciências da Administração**, v. 11, n. 23, p. 65-86, 2009.
- MCCORMICK, D. **Enterprise Clusters in Africa: On the Way to Industrialisation?** Discussion Paper n. 366, Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex, 1998.
- MEDEIROS, J. A.; MATTEDI, A. P.; MARCHI, M. M. Pólos Tecnológicos e Núcleos de Inovação: Lições do Caso Brasileiro. **Revista de Administração**, v. 4, n. 3, p. 3-12, 1990.
- NEUMANN, L.; HEXSEL, A.; BALESTRIN, A. Desafios à Cooperação em Aglomerados Produtivos: um Estudo de Caso no Segmento de Malhas do Sul do Brasil. **BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, v. 8, n. 3, p. 220-230, 2011.
- O'DOHERTY, D. **Networking in Ireland: Policy Responses**, in Sustaining Competitive Advantage, Proceedings of National Economic and Social Council (NESC) Seminar, Dublin: NESC Research Series, 1998.
- OLIVA, F. L.; FERREIRA, A. A. Formação de redes para o desenvolvimento tecnológico: uma experiência com empresas de base tecnológica. **Rede de Negócios: Tópicos em Estratégia**. São Paulo: Saint Paul, v. 1, p. 125-148, 2006.
- OLIVER, C. Determinants of Inter-Organizational Relationships: Integration and Future Directions. **Academy of Management Review**, v. 15, n. 2, p. 241-265, 1990.
- PERRY, M. **Clusters and the New Economics of Competition**. New York: Routledge, 2005.
- PIAGET, J. *Aprendizagem e Conhecimento*. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1979.
- PORTER, M. E. **Vantagem Competitiva das Nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- \_\_\_\_\_. *Clusters and the new economics of competition*. **Harvard Business Review**, 1998.
- POWELL, W. W. Hybrid organizational arrangements: new form or transitional development? **California Management Review**, v. 30, n. 1, p. 67-87, 1987.
- POWELL, W. W.; GRODAL, S. Networks of innovators. In: JAN FAGERBERG, J.; MOWERY, D. C.; NELSON, R. R. (orgs.). **The Oxford Handbook of Innovation**. New York: Oxford University Press, 2006, p. 56-85.
- SANTOS, J.; DOZ, Y.; WILLIAMSON, P. Is your Innovation Process Global? **MIT Sloan Management Review**, v. 45, n. 4, p. 31-37, 2004.
- SCHMITZ, H.; NADVI, K.; Clustering and Industrialization: Introduction. **World Development**, v. 27, n. 9, p. 1503-1514, 1999.
- SCOTT, A. J. Flexible Production Systems and Regional Development: the Rise of New Industrial Spaces in North America and Western Europe. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 12, n. 2, p. 171-186, 1988.
- SMITH-DOERR, L.; POWELL, W. Networks and Economic Life. In: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard (Eds.). **The Handbook of Economic Sociology**. 2<sup>nd</sup> edition. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005.
- STURGEON, T. J. From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building. In: BAIR, J. **Frontiers of Commodity Chain Research**. Stanford University Press, p. 110-135, 2009.

STURGEON, T. J. How Do We Define Value Chains and Production Networks? **IDS Bulletin**, v. 32, n.3, 2001.

TORKOMIAN, A. Fundação ParqTec: o Órgão Gestor do Pólo de Alta Tecnologia de São Carlos. **Ciência da Informação**, v. 23, n. 2, p. 271-274, 1994.

VASCONCELOS, F.; GOLDSZMIDT R.; FERREIRA, F. Economia: Arranjos Produtivos. **FGV-EAESP**, v. 4, n. 3, 2005.

ZACCARELLI, S. B.; TELLES, R.; SIQUEIRA, J. P. L.; BOAVENTURA, J. M. G.; DONAIRE, D. **Clusters e Redes de Negócios: Uma Nova Visão para a Gestão dos Negócios**. São Paulo: Editora Atlas, 2008.