

Reduzindo a distância entre redes de negócio e a análise de cadeias de valor

Luis Oliveira¹
Afonso Fleury¹

¹*Universidade de São Paulo, Departamento de
Engenharia de Produção, São Paulo, Brasil*

Maria Tereza Fleury²

²*Fundação Getúlio Vargas, Escola de Administração de
Empresas de São Paulo, São Paulo, Brasil*

Recebimento:

19/12/2017

Aprovação:

16/01/2019

Editor responsável:

Prof. Dr. João Mauricio Gama
Boaventura

Avaliado pelo sistema:

Double Blind Review

Resumo

Objetivo – O estudo discute maneiras alternativas para conectar a literatura da de cadeias globais de valor àquela voltada para redes de negócios em gestão e estratégia.

Metodologia – O estudo baseia-se em uma análise de cocitação de artigos, usando dados bibliográficos de 762 artigos disponíveis em periódicos selecionados.

Resultados – Os resultados destacam construtos e estruturas influentes originárias da literatura sobre rede de negócios que poderiam alavancar a pesquisa sobre cadeias globais de valor.

Contribuições – Ao se conectar melhor à pesquisa sobre redes de negócios, a teoria da cadeia global de valor pode melhorar sua capacidade de lidar com os desafios empíricos modernos, superar críticas e se comunicar melhor com as principais disciplinas.

Palavras-chave – Redes de negócio. Governança de cadeias de valor. Bibliometria



**Revista Brasileira de Gestão
e Negócios**

DOI: 10.7819/rbgn.v21i4.4021

I Introdução

Com raízes antigas na literatura de sistemas mundiais, a teoria das Cadeia Gobais de Valor amadureceu e assumiu seus formatos atuais em meados da década de 1990 (Bair, 2005, 2008). “A estrutura da Cadeia Gobais de Valor permite entender como as indústrias globais são organizadas por meio do exame da estrutura e da dinâmica dos diferentes atores envolvidos em um determinado setor” (Gereffi & Fernandez-Stark, 2011, p. 2). Sua relevância reside precisamente em sua capacidade de acomodar questões que exigem atenção na ordem global moderna, marcada pela crescente interdependência econômica e crescente dispersão das atividades econômicas através das fronteiras (Nayyar, 2003, p. 39). Com o passar do tempo, a teoria das Cadeia Gobais de Valor gradualmente passou de debates em nível macro, em grande parte moldadas por preocupações desenvolvimentistas, para uma agenda de pesquisa que também incorpora questões de nível micro, como a estratégia da empresa (Gereffi, 2014a). Apesar disso, os conceitos e construtos que poderiam ser úteis para essa agenda e já foram estudados na literatura sobre redes de negócios permanecem pouco explorados nas pesquisas de Cadeia Gobais de Valor (Sako & Zylberberg, 2017).

Desde o início, a teoria das Cadeia Gobais de Valor foi desenvolvida longe da pesquisa gerencial convencional, baseando-se, em vez disso, em um rico contexto de economia internacional, sociologia, economia política e estudos de clusters e indústrias (Bair, 2005; Morrison, Pietrobelli & Rabbellotti, 2008). Com esse histórico, a teoria das Cadeia Gobais de Valor evoluiu principalmente em torno de dois conceitos complementares: governança e upgrading. O primeiro está relacionado à dinâmica de cima para baixo que se concentra em empresas poderosas na cadeia e na organização de indústrias globais, ao passo que o segundo materializa estratégias que os agentes econômicos podem usar para acessar melhores posições no processo de geração de valor (Gereffi, 1999; Gereffi & Lee, 2012; Morrison et al., 2008; Ponte & Sturgeon, 2014). O conceito de governança geralmente recebe mais atenção por causa de sua utilidade para discutir como as

empresas são incluídas ou excluídas das Cadeia Gobais de Valor, e sua importância na formação de oportunidades de upgrading (Gereffi, 2014b; Ponte & Sturgeon, 2014).

Problemas pendentes criam uma necessidade urgente de avançar com a conexão entre a Cadeia Gobais de Valor e a pesquisa de redes de negócios. A teoria das Cadeia Gobais de Valor, por exemplo, é recorrentemente criticada por privilegiar as dinâmicas lineares em vez das análises de redes, apesar da defesa da metáfora da cadeia dos autores da Cadeia Gobais de Valor como uma simplificação útil da realidade (por exemplo, Coe, Dicken & Hess, 2008; Henderson, Dicken, Hess, Coe & Yeung, 2002; Yeung & Coe, 2015). Com a evolução da digitalização e das indústrias baseadas em ecossistemas, estudos de empresas modernas requerem estruturas teóricas capazes de captar fenômenos que acontecem no nível da rede – e que poderiam ser ignorados ou difíceis de apreender dentro de relacionamentos lineares (Jacobides, Cennamo & Gawer, 2018; Möller & Halinen, 2017). Além disso, o tratamento da teoria das Cadeia Gobais de Valor para conceitos como governança, poder, upgrading e valor pode encontrar barreiras de entrada nos periódicos convencionais se não se conectar com as teorias convencionais de gerenciamento e estratégia. De fato, a teoria das Cadeia Gobais de Valor já se encontra isolada dos principais periódicos (Sako & Zylberberg, 2015).

Ao visitar pesquisas sobre redes de negócios, a teoria das Cadeia Gobais de Valor pode melhorar sua capacidade de lidar com os desafios empíricos modernos, comunicar-se melhor com os acadêmicos das disciplinas tradicionais e estabelecer conexões mais fáceis com estruturas alternativas baseadas em rede. Além disso, uma conexão aprimorada entre a teoria das Cadeia Gobais de Valor e a pesquisa sobre redes pode revelar possibilidades de alavancar a natureza multinível da teoria das redes de negócios em estudos de fenômenos relacionados à Cadeia Gobais de Valor, abrindo uma maneira de conectar formalmente questões de nível macro (como políticas nacionais e dinâmicas no nível da indústria) com aquelas no nível micro (como a estratégia da empresa e o comportamento do consumidor) (Zaheer, Gözübüyük & Milanov, 2010). Nosso objetivo é contribuir com essa

conversa, discutindo formas alternativas para a ponte da literatura sobre Cadeia Gobais de Valor com o foco em redes de negócios em gestão e estratégia. Nossa pergunta de pesquisa é: como a pesquisa de redes de negócios poderia contribuir para o avanço da pesquisa de Cadeia Gobais de Valor, sobretudo o debate sobre a governança da Cadeia Gobais de Valor?

Abordamos nossa questão com uma análise bibliométrica da pesquisa de gestão e estratégia sobre redes de negócios e discutimos possíveis contribuições para a literatura sobre Cadeia Gobais de Valor, com foco na governança da Cadeia Gobais de Valor. Usamos a tipologia que Provan et al. (2007) definiram para a organização de pesquisas de redes de negócios para estabelecer as conexões entre os resultados da análise bibliométrica e a literatura sobre Cadeia Gobais de Valor, identificando quais comunidades de acadêmicos de redes de negócios desenvolveram conhecimentos relevantes para os diferentes ramos de pesquisa das Cadeia Gobais de Valor, divulgando pontes conceituais.

Após essa introdução, revisamos a literatura sobre Cadeia Gobais de Valor e governança de Cadeia Gobais de Valor, seguida de uma avaliação de como a literatura sobre redes de negócios pode estar associada às dimensões da governança de Cadeia Gobais de Valor. As preocupações metodológicas são discutidas na seção seguinte, após a qual ilustramos a conciliação entre a pesquisa sobre redes de negócios e a governança de Cadeia Gobais de Valor com um exemplo de como a primeira pode injetar dinamismo na segunda.

2 Contexto teórico

2.1 Governança de CGV e dinâmica de rede na pesquisa de Cadeia Gobais de Valor

A literatura sobre Cadeia Gobais de Valor adota a metáfora da cadeia como uma simplificação intencional e sistematização para processos empíricos de rede (Sturgeon, Biesebroek & Gereffi, 2008). A metáfora da cadeia permite concentrar-se em sequências de processos de valor agregado, preservando a consciência sobre seus contextos institucionais e industriais mais amplos, bem como a existência de várias fontes externas de recursos críticos (Sturgeon, 2001).

Essa metáfora já estava presente na conceituação de Gereffi (1994) para a governança do que ele ainda chamava de “cadeias produtivas” (*commodity chains*), identificando a governança com as “relações de autoridade e poder que determinam como recursos financeiros, materiais e humanos são alocados e fluem dentro de uma cadeia” (p. 94). Chamando a atenção para as empresas que detêm as posições mais poderosas em suas cadeias (as chamadas “empresas líderes”), Gereffi distinguiu entre cadeias “impulsionadas pelo produtor” e “impulsionadas pelo comprador”, dependendo se o poder das empresas líderes estava associado a capacidades de produção ou design/marketing, respectivamente. Por causa de seu foco na capacidade dos compradores globais de ditar direções para cadeias inteiras, Gereffi (1994) chamou de abordagem de Gibbon, Bair e Ponte (2008) à governança de “governança como direção”.

Limitações nas categorias direcionadas pelo produtor e comprador, associadas à crescente importância das cadeias lideradas por compradores globais, logo exigiram novas interpretações para o conceito de governança. Naquela época, o surgimento de estruturas alternativas baseadas em redes e cadeias também levou a comunidade de pesquisa a adotar “cadeias globais de valor” como o rótulo mais abrangente para representar “o valor relativo das atividades necessárias para trazer um produto ou serviço desde a concepção até as diferentes fases de produção (...), entrega aos consumidores finais e eliminação após o uso” (Gereffi, Humphrey, Kaplinsky & Sturgeon, 2001, p. 3). Gereffi, Humphrey, Sturgeon (2005) reconheceram que as cadeias de valor podem exibir uma ampla gama de formas de rede, variando de acordo com as capacidades dos fornecedores e com a complexidade e codificabilidade das transações. Representadas como um *continuum* entre mercado e hierarquias, as redes modulares operam com base em padrões e codificação, enquanto as relacionais dependem de confiança e reputação, e as do tipo cativo, no poder de compra das empresas líderes (Ponte & Sturgeon, 2014).

Como a tipologia de Gereffi et al. (2005) se concentra em atributos de vínculos específicos de cadeia de valor para melhor explicar as variações na estrutura das formas de rede, ela é chamada

de “governança como coordenação” (Gibbon et al., 2008). A tipologia de governança de 2005 é frequentemente associada à economia dos custos de transação, mas, na verdade, constituiu um esforço multidisciplinar que combina “economia de custos de transação, redes de produção, capacidade tecnológica e aprendizado em nível de empresa” (Gereffi et al., 2005, p. 78). Estabeleceu um diálogo entre os argumentos econômicos e sociais, delineando as condições para o uso de mecanismos de coordenação específicos para facilitar as trocas entre os membros da cadeia de valor (Bair, 2008). O *locus* de poder para o exercício de tal coordenação resulta das capacidades estratégicas das empresas (sejam elas relacionadas à especialização em marketing/design, sejam em produção), seu controle sobre os canais de distribuição e suas economias de escala, por exemplo (Gereffi, 1994; Sturgeon, 2009).

Além da governança como direção e coordenação, uma perspectiva de governança como normalização tem sido defendida para explicar o papel dos padrões e normas em possibilitar a dinâmica de governança agregada das Cadeias Globais de Valor (Gibbon et al., 2008; Ponte & Sturgeon, 2014). De acordo com essa perspectiva, a governança de cadeias de valor/redes inteiras é afetada por normas e convenções comumente acordadas que promovem o alinhamento entre os diferentes elos das cadeias de valor e das redes (Ponte & Gibbon, 2005; Ponte & Sturgeon, 2014). Essas normas ou convenções implicam diferentes critérios para lidar com a incerteza em trocas entre as empresas, com diferentes potenciais de transmissão ao longo das cadeias de valor. A abordagem de “governança como normalização” está enraizada na teoria das convenções, cujos argumentos aproximam-se da economia neo-institucional e enfocam a linguagem comum adotada pelos participantes do mercado para qualificar os atributos dos produtos em contextos de assimetria informacional (Bazzoli, Kirat & Villevall, 1994; Raikes, Jensen & Ponte, 2000).

De modo geral, a evolução da literatura sobre Cadeia Globais de Valor tem sido impulsionada por estudos empiricamente ricos que buscam explicações para a realidade industrial sistêmica que se seguiu à globalização. Na pesquisa das Cadeias Globais de Valor, no entanto, as redes de negócios representam um contexto empírico e não um

objeto de desenvolvimento teórico, como é evidente na preservação da metáfora da cadeia. Campos como gestão e estratégia, por outro lado, apresentam tradições mais ricas na discussão de redes de negócios como objeto de estudo. Esse entendimento delineia as contribuições latentes a serem exploradas na pesquisa de Cadeia Globais de Valor.

2.1 Conexão a literatura sobre CGV com as pesquisas de rede entre organizações

Segundo Borgatti e Foster (2003), o volume de pesquisas que adotam lentes de rede cresceu exponencialmente desde a segunda metade do século XX e, desde a década de 1990, as redes podem ser encontradas em “praticamente todas as áreas acadêmicas tradicionais” (p. 1005). Essa pesquisa não exhibe apenas uma base teórica altamente diversificada, mas também pode apresentar múltiplos níveis de análises, incluindo níveis de atores, díades e redes (Zaheer et al., 2010). Embora possa ser difícil situar a pesquisa de rede dentro de um domínio teórico exclusivo, Provan et al. (2007) chegaram a uma tipologia que fornece uma perspectiva clara sobre as distintas abordagens identificáveis nesse campo. Para eles, a pesquisa de rede pode ser segmentada de acordo com o uso de variáveis organizacionais ou relacionais/de rede como contribuição teórica e seu foco nos resultados no nível de empresas individuais ou grupos de atores (Tabela 1).

A tipologia de Provan et al. (2007) é útil na identificação de qual o corpo de pesquisa de rede pode ter uma melhor afinidade com as várias vertentes da literatura sobre Cadeia Globais de Valor, considerando paralelos com base no escopo empírico identificado em cada célula da Tabela 1. Em primeiro lugar, a abordagem de governança de Gereffi (1994) como direção parece se encaixar no discurso da célula 4. A pesquisa representada nessa célula tenta explicar “como organizações individuais e suas ações podem afetar os resultados no nível da rede, como estruturas de rede, estabilidade e eficácia” (Provan et al. 2007, p. 483). Da mesma forma, a governança como direção se concentra em como as empresas líderes usam seu poder para moldar o comportamento dos fornecedores com critérios de desempenho em termos de preço, qualidade e padrões de entrega (Lee & Gereffi, 2015). Essa

perspectiva sustenta que as empresas líderes são responsáveis por “definir os termos da associação à cadeia de suprimentos”, além de determinar

“onde, quando e por quem o valor é agregado” (Ponte & Sturgeon, 2014, p. 201).

Tabela 1

Tipologia de pesquisa de redes de negócios

Foco de entrada	Foco do resultado	
	Empresas individuais	Grupos de atores
Nível da empresa	1. Impactos das empresas em parceiros diádicos	4. Impactos de polos de empresas em suas redes
Nível relacional ou da rede	2. Impactos da rede em empresas individuais	3. Efeitos de redes em alianças ou redes de alianças

Obs.: Fonte: Adaptado de “Interorganizational Networks at the Network Level: A Review of the Empirical Literature on Whole Networks,” de K. G. Provan, A. Fish e J. Sydow, 2007, *Journal of Management*, 33, p. 483.

Diferentemente da abordagem de Gereffi (1994), a visão de “governança como coordenação” de Gereffi et al. (2005) é uma “teoria de elos” (Ponte & Sturgeon, 2014, p. 206). Concentra-se nas decisões de fazer ou comprar das empresas líderes, definindo condições para sua preferência pelo uso de padrões, confiança relacional ou seu poder de compra para coordenar transações com outros participantes da rede (Bair, 2008; Ponte & Sturgeon, 2014). As características de “governança como coordenação” aproximam-se dos debates diádicos da célula 1, que engloba explicações para relações entre empresas que enfocam “questões como confiança organizacional para explicar a natureza e a extensão do envolvimento de uma organização com os outros” (Provan et al., 2007, p. 483).

A visão de “normalização” da governança, por sua vez, adota uma terceira perspectiva, concentrando-se em mecanismos de coordenação socialmente legitimados e redes inteiras (Ponte & Sturgeon, 2014). Refere-se aos padrões e normas que moldam a participação e a modernização das CGVs, que permitem a transmissão de elementos de coordenação comumente acordados ao longo da cadeia (Lee & Gereffi, 2015; Ponte & Gibbon, 2005). A “governança como normalização” pode, portanto, estar relacionada à célula 3, que inclui estudos que examinam toda a rede e abordam “o impacto de ações e estruturas multiníveis nos resultados no nível da rede” (Provan et al., 2007,

p. 483). A pesquisa na célula 3, por exemplo, revela “como as redes evoluem, como são governadas e, em última instância, como podem ser gerados resultados coletivos” (ibid, 480).

Nenhuma formulação da governança de CGV está diretamente relacionada à célula 2 da Tabela 1, que apresenta teorias que exploram “o impacto de estruturas e comportamentos em nível de rede em organizações individuais” (Provan et al., 2007, p. 483). De fato, as várias perspectivas de governança da CGV adotam o ponto de vista de atores que detêm poder suficiente para influenciar, e não serem influenciados. No entanto, estudos sobre a governança de CGV geralmente abordam também o ponto de vista das empresas menos poderosas que participam de cadeias e redes, materializando as consequências da governança para elas na ideia da modernização (por exemplo, Gereffi, 1999; Humphrey & Schmitz, 2002; Navas-Alemán, 2011). Além de explicar como se usa o poder, um dos usos da literatura de governança de CGV é abordar os resultados no nível da empresa de seu uso, como em: acesso das empresas à criação de valor e atividades de captura; sua inclusão e exclusão na cadeia, e os efeitos econômicos e sociais de sua participação nas CGVs (Ponte & Sturgeon, 2014). À luz desses argumentos, a Tabela 2 usa a tipologia de Provan et al. (2007) para indicar nossas expectativas em relação à aproximação entre CGV e pesquisa de rede.

Tabela 2

Paralelo entre a literatura sobre CGV e a pesquisa de redes de negócios

Foco de entrada	Foco do resultado	
	Empresas individuais	Grupos de atores
Nível da empresa	• Governança como coordenação de díades	• Governança como direção de cadeias e redes
Nível relacional ou da rede	• Upgrading da CGV	• Governança como normalização

Obs.: Fonte: Elaborado pelos autores, combinando a evolução da literatura sobre governança de CGV com a tipologia de Provan et al. (2007) para a pesquisa de redes de negócios.

Com esse mapeamento da literatura sobre CGV na tipologia de Provan et al. (2007), suas várias vertentes podem ser conectadas com a pesquisa de rede, se esta, por sua vez, também puder ser relacionada às células da Tabela 1 de forma sistematizada. De fato, a tipologia na Tabela 1 apenas organiza pesquisas de rede de forma genérica, de acordo com seu enfoque empírico, mas cada uma de suas células deve apresentar múltiplas teorias que precisam ser identificadas. A identificação dessas teorias permitirá melhor fundamentar as conexões entre CGV e pesquisas de rede, baseando-se nos paralelos da Tabela 2. Citando Salancik (1995), “para ser produtivo na compreensão das organizações, os analistas de redes precisarão se tornar mais teóricos sobre as coisas que eles estudam” (p. 348). Assim, primeiramente concentramos nossa análise no mapeamento da estrutura teórica da pesquisa de redes de negócios, sobretudo em gestão e estratégia, para avançar posteriormente na discussão da Tabela 2.

3 Métodos

3.1 Desenho da pesquisa

As principais alternativas para o mapeamento de publicações em um domínio de pesquisas são análise de citações, análise de cocitação e acoplamento bibliográfico (*bibliographic coupling*) (Zupic & Čater, 2015). Análises de citações são raramente usadas para visualizar a organização de campos científicos, porque muitas vezes geram redes muito esparsas, refletindo apenas citações diretas (Eck & Waltman, 2014). O acoplamento bibliográfico, ou a análise das referências compartilhadas entre as publicações, é influenciado pelo fato de seu objeto de análise (as

referências listadas nos documentos) ser estático ao longo do tempo e produzido pelos próprios autores dos documentos em foco (Zupic & Čater, 2015). Embora o acoplamento bibliográfico ainda possa ser útil para capturar hábitos de citação em um determinado período, como no mapeamento da frente de pesquisa de um campo, as análises de cocitação representam uma melhor escolha para sistematizar a importância e o impacto histórico dos documentos que a comunidade acadêmica escolhe para citar (Hjørland, 2013). Dois documentos são “cocitados” quando um terceiro cita os dois, o que supostamente sugere semelhanças entre o conteúdo desses documentos (Eck & Waltman, 2014; Zupic & Čater, 2015). Portanto, mapeamos a estrutura intelectual da pesquisa de redes de negócios com uma análise de cocitação do artigo dos campos de gestão e estratégia, visando fundamentar as ligações entre a CGV e a literatura de rede estabelecida na Tabela 2.

Com base nas semelhanças entre as publicações, as análises de cocitação refletem a existência de fluxos de pesquisa em um determinado campo na forma de agrupamentos de contribuições intimamente relacionadas, agrupadas em mapas visuais (ou “redes bibliométricas”) (Small, 1999). Produzimos nossas redes de cocitação processando nossos dados bibliográficos no VOS Viewer (v. 1.6.6), software disponível gratuitamente e dedicado à representação gráfica de mapas bibliográficos (Eck & Waltman, 2010). O resultado das análises de cocitação no VOS viewer é uma rede bibliométrica cujos nós representam documentos citados pelos artigos em nossa amostra e as ligações entre os nós existem quando são citados juntos por qualquer

artigo recuperado em nossa busca. Os nós dessas redes são automaticamente atribuídos a clusters pelo VOS Viewer, o que difere das ferramentas de visualização alternativas por depender de um algoritmo unificado para construir a representação de rede de análises bibliométricas e agrupar nós em torno de clusters (Waltman, Eck & Noyons, 2010). O algoritmo do VOS Viewer baseia-se na técnica de mapeamento VOS, que maximiza a semelhança entre os nós, minimizando uma soma ponderada de distâncias euclidianas quadradas entre todos os pares de nós (Eck, Waltman, Dekker & van den Berg, 2010).

3.2 Coleta de dados

Iniciamos nossa investigação pesquisando o Web of Science para todos os artigos relacionados a redes de negócios publicados nas categorias de negócios e gestão. Em consonância com a diversidade de termos adotados para abordar as redes de negócios, utilizamos “cooperation”, “network*”, “interorganizational network*”, “consortia”, “cluster*” e “alliance*” como palavras-chave de tópicos alternativos em nossa busca. Tais palavras-chave foram inspiradas em termos que Provan et al. (2007) e Todeva e Knoke (2005) listam como possíveis formas de relacionamentos entre empresas que configuram redes. Reconhecendo que as formas modernas da literatura de CGV remontam ao capítulo de Gereffi (1994) sobre as cadeias produtivas dos grandes varejistas dos Estados Unidos e ao conceito de governança, limitamos nossa busca a artigos publicados a partir de 1994. O estudo de redes é, na verdade, mais antigo do que isso, mas tal limite nos permite focar em um corpo de pesquisa produzido sob o mesmo contexto de globalização que tem impulsionado o desenvolvimento da literatura moderna de CGV.

Depois disso, reduzimos nossa amostra a artigos publicados no *Academy of Management Journal* (AMJ), *Academy of Management Review* (AMR) e *Strategic Management Journal* (SMJ), que selecionamos por seu importante papel nas

áreas de gestão e estratégia. Identificamos esses periódicos na lista publicada pelo Scimago Journal Ranking sob a categoria “Estratégia e Gestão”, também seguindo recomendações de colegas experientes e nosso julgamento. Concentrando-nos nessas fontes, esperamos cobrir as pesquisas potencialmente mais influentes sobre o tópico que estamos investigando, com um método mais eficiente. De fato, esses três periódicos são responsáveis por 72,2% dos artigos selecionados por Lima e Campos (2009), para uma revisão de estudos sobre alianças e redes estratégicas, publicados entre 1997 e 2007. Realizamos nossa pesquisa no início de novembro de 2017 e recuperamos 762 artigos.

Procedeu-se à análise de cocitação alimentando nossa amostra de artigos no VOS viewer. Reduzimos o resultado gráfico do software para os 100 artigos mais citados pelos trabalhos em nossa amostra, que representam todos os documentos com pelo menos 34 citações. Esse limiar foi escolhido após testes com diferentes possibilidades, uma vez que a representação resultante deve relatar uma visão abrangente do campo investigado, mas ainda permitir análises agregadas úteis (Zupic & Čater, 2015). Além disso, obtivemos ainda redes com configurações bastante semelhantes de clusters ao usar limiares com até 15 citações (379 artigos).

3.3 Análise descritiva

No geral, a distribuição anual dos artigos da amostra (Figura 1) segue uma tendência ascendente que revela um interesse crescente na pesquisa da rede de negócios nos periódicos selecionados. Embora 2017 pareça antecipar um número baixo de artigos em comparação com 2016, a Figura 1 aparentemente exhibe picos de publicações após ciclos de cinco ou seis anos (2000, 2005, 2011). Se os próximos anos reproduzirem esse ciclo, isso representa uma tendência que vale a pena explorar.

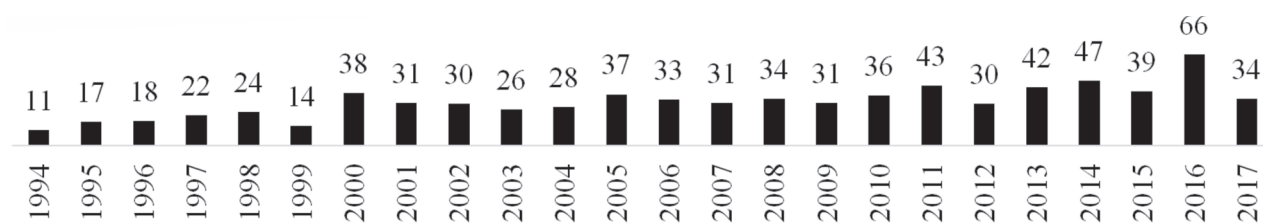


Figura 1. Distribuição anual dos artigos da amostra

Em relação à distribuição de artigos entre os periódicos selecionados (Tabela 3), há uma clara concentração de publicações no SMJ. Essa revista detém mais da metade dos artigos em nossa amostra, seguidos por cerca de um terço no AMJ e um décimo no AMR. Essa distribuição não segue o ranking de periódicos do Scimago (que traz

AMJ seguido de AMR e SMJ), mas está próximo da proporção encontrada por Lima e Campos Filho (2009) entre esses periódicos. Isso pode ser uma evidência do status da pesquisa de redes de negócios nos campos de gestão e estratégia, mas também um sinal da amplitude dos escopos dessas revistas.

Tabela 3

Distribuição de publicações entre os periódicos selecionados

Periódico	Número de artigos	% de artigos
Strategic Management Journal	414	54,3%
Academy of Management Journal	260	34,1%
Academy of Management Review	88	11,5%
Total	762	100,0%

Por fim, a amostra que recuperamos é altamente pulverizada. Apenas quatro acadêmicos aparecem como primeiros autores em pelo menos cinco trabalhos (Reuer, J. J., 11; Luo, Y. D., 8; Schilling, M.A., 5; Steensma, H.K., 5), enquanto outros 583 acadêmicos são os primeiros autores entre um e quatro trabalhos. Além disso, 13 artigos acumulam pelo menos mil citações cada (76,7 citações/ano, em média), liderados pelo artigo de Szulanski (1996) com um total de 2.849 citações (ou 129,5 citações/ano). A média de citações totais para os 749 artigos restantes é de 122,7 (ou 9,1 citações/ano, em média).

4 Análise de cocitação de artigos

A rede de cocitação do artigo resultante de nossa amostra de trabalhos aparece na Figura 2, que usa tons de cinza para identificar quatro clusters agrupados automaticamente pelo VOS

viewer. Para facilitar a identificação, destacamos sua localização com linhas tracejadas. O tamanho dos nós é proporcional ao número de vezes que nossos trabalhos da amostra citam tais nós, enquanto a espessura dos vínculos depende do número de documentos que citam cada par de documentos juntos. Ao todo, a Figura 2 traz uma visão geral da estrutura de conhecimento da pesquisa de redes de negócios nas áreas de gestão e estratégia, que será usada posteriormente para estabelecer paralelos com a pesquisa de CGV, com base nas conexões sugeridas na Tabela 2.

Os nós em cada cluster da Figura 2 trazem diferentes níveis de relevância, com os mais importantes representando os principais tópicos de pesquisa em seus respectivos grupos. Diferentes medidas atestam a pertinência dos nós em uma rede bibliométrica, dentre os quais os mais utilizados são centralidades de proximidade, intermediação, grau e autovetor

(Yan e Ding, 2009). Nós com alta proximidade possuem múltiplas conexões, dependendo de poucos intermediários, enquanto aqueles com alta intermediação intermedeiam mais pares de nós. Embora essas duas medidas sejam úteis para entender o papel dos nós na estrutura geral da rede (como ser um centro de informações), elas fornecem informações limitadas sobre sua capacidade influente. Grau e autovetor, por sua vez, são mais adequados para mapear os principais nós em redes bibliométricas e seus clusters.

A primeira medida classifica os nós de acordo com o número de ligações, enquanto a segunda associa a pertinência dos nós à pertinência de seus vizinhos. Nós com alto autovetor podem não ser os mais conectados, mas terão as melhores conexões, o que constitui um melhor indicador de status (Bonacich, 2007). Assim, usamos as centralidades de autovetores para classificar os nós na Figura 2 e identificar os que lideram o debate de cada cluster (Tabela 4).

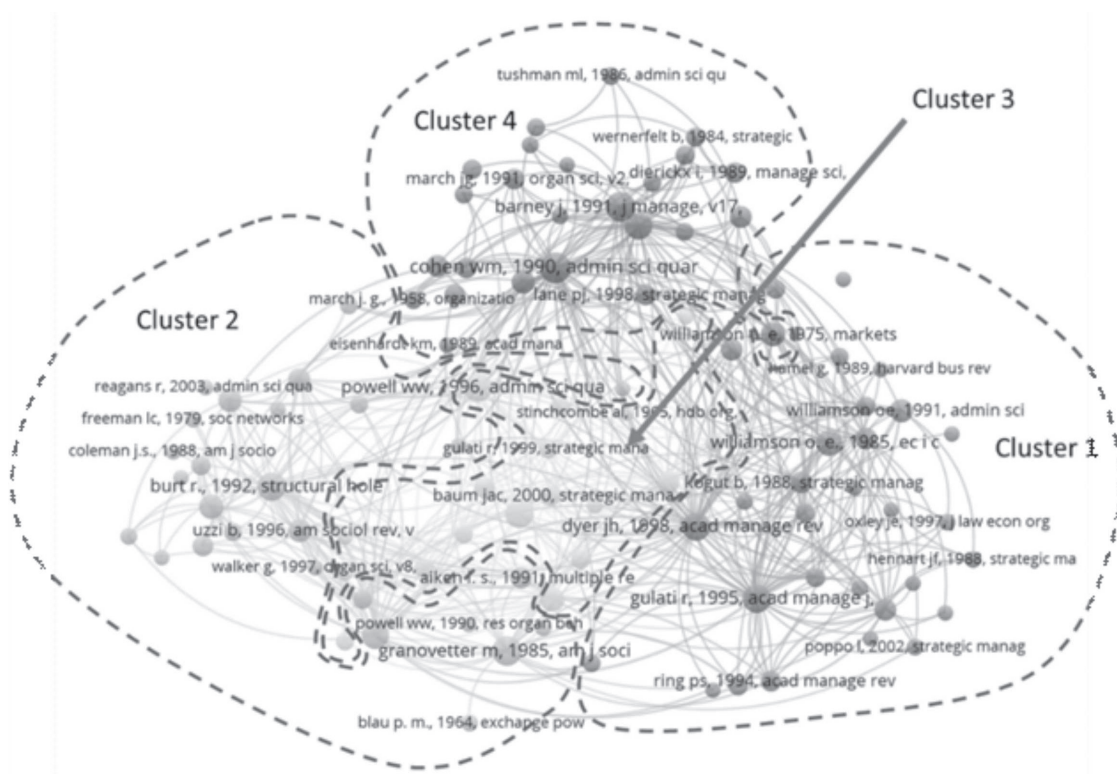


Figura 2. Rede de cocitação de artigos

Com base em seus principais documentos, o Cluster 1 concentra-se na dinâmica das relações diádicas. O livro de Williamson (1985) sobre Teoria dos Custos de Transação (TCT) é o que apresenta a menor centralidade, representando assim a perspectiva econômica dominante para a qual outros autores discutem visões alternativas. O artigo mais central é o de Dyer e Singh (1998), que une argumentos sociais e econômicos em uma visão relacional de recursos e rotinas em díades. A avaliação de argumentos alternativos às visões

econômicas também está presente na análise de Gulati (1995a) sobre a confiança nas alianças e nas explicações de Joint Ventures de Kogut (1988). A aprendizagem organizacional é uma das lentes alternativas consideradas por Kogut e é mais explorada por Mowery, Oxley e Silverman (1996) dentro de transferências de conhecimento entre empresas.

Os principais trabalhos do Cluster 2 abordam o impacto das redes de negócio em empresas individuais. Sua peça central é fornecida

pela defesa de Granovetter (1985) do papel das relações de rede na promoção da confiança e na restrição de atores econômicos. Tais efeitos impossibilitariam compreender o comportamento dos atores econômicos como independentes de suas conexões sociais, caracterizando o que o autor chamou de “imbricamento”. Uzzi (1996, 1997) discutiu a formação de relacionamentos de rede inseridos e seus efeitos relacionais no desempenho

da empresa, enquanto Burt (1992) explorou uma dimensão estrutural de inserção nos benefícios de unir grupos de redes isoladas. Rowley, Behrens e Krackhardt (2000) relacionaram essas ideias, afirmando que tanto a imbricamento estrutural quanto a relacional devem ser consideradas ao explicar o comportamento e o desempenho da empresa.

Tabela 4

Principais artigos em cada cluster

Cluster	Abordagem teórica	Principais trabalhos	Centralidade autovetor
1	Dinâmica das relações diádicas	Dyer & Singh (1998) Gulati (1995a) Mowery, Oxley & Silverman (1996) Kogut (1988) Williamson (1985)	0,2170 0,1940 0,1350 0,1300 0,1280
2	Impacto das redes em empresas individuais	Uzzi (1997) Burt (1992) Granovetter (1985) Uzzi (1996) Rowley et al. (2000)	0,1740 0,1650 0,1630 0,1350 0,1220
3	Dinâmica de redes de aliança	Powell, Koput & Smith-Doerr (1996) Gulati (1995b) Gulati (1998) which has primarily considered alliances as dyadic exchanges and paid less attention to the fact that key precursors, processes, and outcomes associated with alliances can be defined and shaped in important ways by the social networks within which most firms are embedded. It identifies five key issues for the study of alliances: (1 Pfeffer & Salancik (1978) Baum, Calabrese & Silverman (2000)	0,1970 0,1570 0,1540 0,1460 0,1200
4	Enfoque em empresas individuais	Cohen & Levinthal (1990) Nelson & Winter (1982) Barney (1991) Kogut & Zander (1992) Lane & Lubatkin (1998)	0,2020 0,1650 0,1570 0,1310 0,1140

Os autores do Cluster 3 concentram-se principalmente em explicar a formação de redes de alianças. O trabalho mais central é o de Powell, Koput e Smith-Doerr (1996), que traz uma discussão sobre a propensão das empresas a entrar em alianças quando o conhecimento e a colaboração são centrais para a vantagem

competitiva. Além disso, Gulati (1995b) discutiu a formação de alianças contrastando os argumentos de inserção e a Teoria da Dependência de Recursos (TDR). A TDR é de fato representada nesse cluster pelo artigo de Pfeffer e Salancik (1978), que é usado como um contraponto nos debates do Cluster 3, de forma semelhante ao papel do livro

de Williamson (1985) no Cluster 1. De acordo com Gulati (1995b), a dependência de recursos não explica apenas a formação de alianças, mas a estrutura social que orienta o comportamento das empresas também é relevante para firmar parcerias. No Cluster 3, o contexto embutido de alianças recebeu atenção de Gulati (1998), enquanto Baum et al. (2000) abordou feedbacks de desempenho em redes de aliança.

Por fim, o Cluster 4 diverge dos demais por seu enfoque em empresas individuais, abrangendo os pilares da Visão Baseada em Recursos (VBR) e da Visão Baseada em Conhecimento (VBC) da empresa. Nelson e Winter (1982) descreveram as empresas como coleções de rotinas que mudam continuamente e estão sujeitas a mecanismos de seleção natural. Seguindo Barney (1991), as rotinas e outros recursos apenas fornecem às empresas vantagens competitivas sustentáveis quando podem ser consideradas valiosas, raras, inimitáveis e insubstituíveis. Kogut e Zander (1992) basearam-se em tais perspectivas para caracterizar as empresas como entidades cuja vantagem competitiva é a criação e transferência de conhecimento. O conceito de capacidade de absorção tornou-se chave para a VBC e é explorado por Cohen e Levinthal (1990) (o papel mais central deste cluster) e Lane e Lubatkin (1998), representando a capacidade das empresas de reconhecer o valor de novas informações, assimilá-lo e aplicá-lo com sucesso.

De modo geral, a associação entre os principais trabalhos de cada cluster e fluxos de pesquisa razoavelmente bem definidos reforça a validade de ver a Figura 2 como uma rede de cocitação composta de quatro clusters. As datas mais recentes dos principais trabalhos dos Clusters 1, 2 e 3 em comparação com o Cluster 4 poderiam sugerir uma transformação na agenda da pesquisa de rede ao longo do tempo, mas inferências mais precisas exigiriam análises adicionais. De acordo com nossos objetivos de pesquisa, a próxima

seção discute os resultados de nossa análise de cocitação de autores segundo a tipologia de Provan et al. (2007), a fim de explorar os paralelos entre a pesquisa de rede e governança CGV que sugerimos na Tabela 2.

5 Discussão

Os tópicos exibidos em cada cluster da Figura 2 podem ser conectados aos escopos de pesquisa de rede previstos na tipologia de Provan et al. (2007), a partir da qual é possível melhor elaboração das associações entre CGV e literatura de rede na Tabela 2 (Tabela 5). Em primeiro lugar, as pesquisas representadas pelo Cluster 1 abordam os impactos das empresas sobre outras empresas dentro das relações diádicas, o que está incluído no escopo da célula 1 da Tabela 1 e encontra paralelos no enfoque empírico da “governança como coordenação” de Gereffi et al. (2005) (vide Tabela 2). Sua abordagem teórica é semelhante: os autores do Cluster 1 construíram uma visão relacional das redes, unindo argumentos econômicos e sociais de forma semelhante a como Gereffi e seus colegas discutiram a adoção de mecanismos de coordenação variados na cadeia de valor (Bair, 2008). Enquanto a confiança é importante tanto na “governança como coordenação” de Gereffi et al. (2005) e no Cluster 1 (Dyer e Singh, 1998; Gulati, 1995a), a pesquisa neste cluster serve de apoio ao avanço na perspectiva da governança das CGVs como um instrumento para a transferência de conhecimento tácito e capacidade tecnológica (Kogut, 1988; Mowery et al., 1996). De fato, Gereffi et al. (2005) estavam cientes dos benefícios de aprendizagem dos mecanismos de governança relacional. As lentes de aprendizagem organizacional, entretanto, introduzem mecanismos organizacionais e cognitivos que extrapolam as decisões de “fazer ou comprar” incluídas na tipologia de “governança como coordenação” (Kogut, 1988).

Tabela 5

Resumo dos resultados

Cluster	Conteúdo dos principais trabalhos	Tipo de pesquisa de rede	Dimensão associada da governança da CGV	Contribuições em potencial da literatura de redes de negócios para análise da CGV
1	Dinâmica de relações entre empresas diádicas, baseadas em contrastes entre argumentos econômicos (TCT) e explicações alternativas (por exemplo, confiança, aprendizagem organizacional)	Impactos das empresas em parceiros diádicos	Governança como coordenação de díades (Gereffi et al., 2005), combinando argumentos de TCT com redes de produção, capacidades e aprendizado em nível de empresa.	Incorporar lentes organizacionais e cognitivas no estudo da transferência de conhecimento e capacidade em CGV baseadas em confiança
2	Impacto dos atributos da rede em empresas individuais, com base nos aspectos relacionais e estruturais da imbricamento	Impactos da rede em empresas individuais	Não é sobre governança, mas pode estar relacionado ao seu conceito associado, upgrading da CGV	Usar a ideia da imbricamento das empresas na rede para revelar novas relações entre governança e upgrading
3	Dinâmica de formação e desenvolvimento de alianças, com foco em sua imbricamento em redes sociais	Efeitos de redes em alianças ou redes de alianças	Governança como normalização (Ponte & Gibbon, 2005; Ponte & Sturgeon, 2014), com base na teoria da convenção e argumentos próximos à economia neo-institucional	Explicar a evolução das normas de governança das CGVs sob a ação dos diversos integrantes da cadeia
4	Vantagem competitiva como dada pelos princípios de VBR e VBC	Impactos de polos de empresas em suas redes Impactos das empresas em parceiros diádicos	Governança como direção de cadeias e redes (Gereffi, 1994), com base na pertinência empírica das capacidades Governança como coordenação de díades (Gereffi et al., 2005), combinando argumentos de TCT com redes de produção, capacidades e aprendizado em nível de empresa.	Tornar explícita a dinâmica dos desequilíbrios de poder incluídos na governança da CGV

O Cluster 2 pode ser relacionado a pesquisas interessadas no impacto das redes em empresas individuais, o que reflete o escopo da célula 2 da Tabela 1. Tal escopo empírico não é exatamente sobre governança, mas pode estar relacionado ao conceito associado – upgrading da CGV (Tabela 2). De fato, as pesquisas representadas pelo Cluster 2 derivam do conceito de imbricamento de Granovetter (1985), explorando suas consequências facilitadoras e restritivas para o comportamento e desempenho da empresa (Rowley et al., 2000; Uzzi, 1996, 1997). A perspectiva do Cluster 2 coloca a empresa que sofre a influência da rede no centro do palco, o que também pode ser observado, por exemplo, na pesquisa dos resultados de upgrading dos marcos regulatórios e normas em

nível de rede para os atores da cadeia de valor (Barrientos & Smith, 2007; Nadvi, 2008). Além dessas semelhanças, o conceito de imbricamento poderia expandir as abordagens de upgrading adotadas na literatura das CGVs, destacando o papel duplo da participação da rede: enquanto a imbricamento pode ser crítica para se obter um desempenho superior nas trocas entre empresas, em excesso pode induzir vulnerabilidade e restringir caminhos de ação acessíveis às empresas (Uzzi, 1997). Na teoria das CGVs, isso significa que as oportunidades de upgrading podem não apenas variar de acordo com diferentes formas de governança, mas também de acordo com a força das relações entre os integrantes da cadeia.

Pesquisas relacionadas ao Cluster 3, por sua vez, investigam dinâmicas principalmente

no nível de alianças e redes de alianças, que aparece no escopo da célula 3 da Tabela 1. Seguindo a Tabela 2, esse cluster encontra seu paralelo no enfoque empírico de “governança como normalização” (Ponte & Gibbon, 2005; Ponte & Sturgeon, 2014), mas de um ponto de vista teórico diferente. “Governança como normalização” pressupõe que as redes operam de acordo com mecanismos de coordenação eficientes, cuja validade é legitimada socialmente (Ponte & Gibbon, 2005). Comparativamente, o Cluster 3 destaca a natureza dinâmica das relações de rede com base em sua imbricamento em contextos sociais (Gulati, 1995b, 1998) e indústrias de conhecimento intensivo (Powell et al., 1996). De acordo com as teorias do Cluster 3, as alianças de rede serão formadas e evoluirão quando se tornarem soluções instrumentais para as atividades das empresas, e não apenas quando se tornarem institucionalizadas. Essa visão amplia a perspectiva de governança trazida por Ponte e Sturgeon (2014), que previram que as normas de governança da CGV “também evoluem, são submetidas a testes e são ajustadas ou dão lugar a diferentes convenções ou combinações ao longo do tempo” (p. 210), mas nunca exploraram como tal evolução ocorre. Segundo Gulati (1998, p. 306), as redes são produtos evolutivos de seus vínculos, exibindo uma dinâmica endógena “entre a ação organizacional inserida e a estrutura de rede que orienta, mas também é transformada por essa ação”. Esses processos evolutivos se desenvolvem de acordo com a quantidade de informação que se torna disponível sobre os parceiros da rede, bem como variações no conteúdo de tais informações (ibid). Estabelecer uma relação entre os tópicos apresentados no Cluster 3 e a “governança como normalização”, portanto, permite injetar dinamismo nas normas de governança da CGV, revelando, por exemplo, como elas evoluem e são transformadas pela ação dos vários integrantes da cadeia.

O Cluster 4 não parece apresentar uma conexão forte com a pesquisa de rede, mas apresenta um discurso competitivo que é mais fraco nos Clusters 1 a 3. É razoável, portanto, supor sua pertinência aos debates que têm informações em nível de empresa como *input*,

o que o conecta ao escopo tanto da célula 1 (impactos das empresas em outras empresas) e da célula 4 da Tabela 1 (impactos das empresas de polos em suas redes). No primeiro caso, o paralelo com a célula 1 aproxima o Cluster 4 da “governança como direção” de Gereffi (1994): a discussão do autor sobre a relevância contextual das capacidades das empresas líderes pode ser facilmente relacionada às origens da VBR e da VBC do Cluster 4, considerando o papel dos recursos e do conhecimento na formação da dependência de poder nas relações entre empresas (Huxham & Beech, 2008). Capacidades e aprendizado também desempenham um papel relevante na tipologia de Gereffi et al. (2005) sobre “governança como coordenação”, materializando a dinâmica por trás da divisão funcional que as empresas líderes projetam em suas cadeias. Embora a governança da CGV tenha nascido em estreita conexão com o conceito de poder, as origens e a distribuição desse poder nunca foram totalmente explicadas (Ponte & Sturgeon, 2014). De fato, na maioria das vezes, a distribuição de poder nas cadeias de valor permanece inalterada como parte dos argumentos implícitos da pesquisa de CGV (Pananond, 2016). Nesta medida, as pesquisas do Cluster 4 podem subsidiar a discussão dos desequilíbrios de poder implícitos na governança das CGVs.

6 Considerações finais

Neste artigo, concentramo-nos em como a pesquisa de redes de negócios pode ser usada para avançar na pesquisa sobre CGV em geral e sobre a governança da CGV em específico. Ao explorar esse problema, primeiro reconhecemos que as conexões sugeridas na Tabela 2 fornecem um roteiro que permite diferentes linhas de discussão possíveis. Nossa análise bibliométrica da pesquisa de rede nos campos de gestão e estratégia delineou os fundamentos teóricos para explorar essas conexões. Revelou ainda oportunidades de contribuição teórica das várias comunidades de pesquisa de rede para as diferentes vertentes acadêmicas da CGV, com foco na governança da CGV.

Nosso artigo contribui principalmente para aproximar a literatura sobre CGV e a

pesquisa sobre redes de negócios associadas à gestão e à estratégia. Essas ligações permanecem relativamente inexploradas na literatura de CGV e podem revelar caminhos de pesquisa frutíferos, conforme discutido recentemente por Sako e Zylberberg (2017). Ao se conectar melhor com a pesquisa de rede, a teoria das CGVs pode melhorar sua capacidade de lidar com os desafios empíricos modernos nos quais se destacam os fenômenos em nível de rede, como em estudos das relações da economia digital (Jacobides et al., 2018; Möller & Halinen, 2017). Ela pode ainda superar críticas e estabelecer conexões mais fáceis com estruturas baseadas em redes alternativas, como as Redes Globais de Produção (por exemplo, Coe et al., 2008; Henderson et al., 2002; Yeung & Coe, 2015). Por fim, pode se comunicar melhor com os acadêmicos das disciplinas tradicionais e encontrar um caminho para os principais periódicos sobre gestão (Sako & Zylberberg, 2015).

Nossa discussão delineou uma agenda de pesquisa que inclui várias maneiras de injetar pesquisa de rede na literatura de CGV, investigando cada célula da Tabela 2. Ela também prepara o terreno para oportunidades de pesquisa que não exploramos aqui. Pode-se, por exemplo, usar a pesquisa de rede relacionada aos Clusters 1 e 4 da Figura 2 para testar os limites de validade da metáfora da cadeia explícita nas visões de “direção” e “coordenação” da governança (Tabela 5). Dada a evolução das indústrias modernas em direção às formas em rede e as críticas recebidas por essa simplificação, estudos comparativos que contrastem os resultados alcançados com estruturas em rede e cadeia podem ser necessários para substanciar a viabilidade de aderir a essa metáfora.

Por fim, nosso estudo não está livre de limitações. Em primeiro lugar, a suposição de relação entre os artigos cocitados não é perfeita, uma vez que existem várias justificativas para a citação de artigos, incluindo refutação ou crítica (Zupic & Čater, 2015). Além disso, a contagem de citações pode ser influenciada pela autocitação ou pela citação em equipe. Esses problemas, no entanto, parecem ser “mais teóricos do que reais”, já que sua frequência não é alta o suficiente para distorcer o mapa geral de todo

um domínio do conhecimento (Garfield, 1979, p. 361). Especialmente no que diz respeito à mitigação do primeiro problema, procuramos analisar o papel dos principais artigos dentro de seus clusters, identificando como suas teses se apoiavam ou se contrastavam. Além disso, análises bibliométricas não conseguem evitar algum nível de subjetividade (Hjørland, 2013). Isso pode ser detectado nas escolhas metodológicas que os autores fazem no início do processo de pesquisa, como em quais periódicos ou artigos incluir em suas análises e, posteriormente, em sua interpretação dos resultados bibliométricos. A seleção cuidadosa dos periódicos a serem incluídos em nossa coleta de dados e a discussão detalhada que relatamos na seção de métodos abordam o problema anterior até certo ponto, enquanto o uso da tipologia de Provan et al. (2007) como um quadro de referência em toda a nossa análise ajuda a superar parcialmente a última questão.

Referências

- Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains: Looking back, going forward. *Competition & Change*, 9(2), 153–180.
- Bair, J. (2008). Analysing global economic organization: Embedded networks and global chains compared. *Economy and Society*, 37(3), 339–364.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Barrientos, S., & Smith, S. (2007). Do workers benefit from ethical trade? Assessing codes of labour practice in global production systems. *Third World Quarterly*, 28(4), 713–729. doi: <https://doi.org/10.1080/01436590701336580>
- Baum, J. A. C., Calabrese, T., & Silverman, B. S. (2000). Don't go it alone: Alliance network composition and startups' performance in Canadian biotechnology. *Strategic Management Journal*, 21(3), 267–294.
- Bazzoli, L., Kirat, T., & Villeval, M.-C. (1994). Rules, contract, and institution in the wage-labor

relationship: A return to institutionalism? *Journal of Economic Issues*, 28(4), 1137–1171.

Bonacich, P. (2007). Some unique properties of eigenvector centrality. *Social Networks*, 29(4), 555–564.

Borgatti, S. P., & Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. *Journal of Management*, 29(6), 991–1013.

Burt, R. S. (1992). *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Coe, N. M., Dicken, P., & Hess, M. (2008). Global production networks: Realizing the potential. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 271–295.

Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128–152.

Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, 23(4), 660–679.

Eck, N. J., van, & Waltman, L. (2010). Software survey: VOSviewer, a computer program for bibliometric mapping. *Scientometrics*, 84(2), 523–538. doi: <https://doi.org/10.1007/s11192-009-0146-3>

Eck, N. J., van, & Waltman, L. (2014). Visualizing bibliometric networks. In Y. Ding, R. Rousseau, & D. Wolfram (Eds.), *Measuring scholarly impact: Methods and practice* (pp. 285–320). Cham: Springer.

Eck, N. J., van, Waltman, L., Dekker, R., & Van Den Berg, J. (2010). A comparison of two techniques for bibliometric mapping: Multidimensional scaling and VOS. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 61(12), 2405–2416.

Garfield, E. (1979). Is citation analysis a legitimate evaluation tool? *Scientometrics*, 1(4), 359–375.

Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. In G. Gereffi & M. Korzeniewicz (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism* (pp. 95–122). Westport, CT: Praeger.

Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37–70.

Gereffi, G. (2014a). A global value chain perspective on industrial policy and development in emerging markets. *Duke Journal of Comparative & International Law*, 24(433), 433–458.

Gereffi, G. (2014b). Global value chains in a post-Washington consensus world. *Review of International Political Economy*, 21(1), 9–37.

Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2011). *Global value chain analysis: A primer*. Durham, North Carolina: Center on Globalization, Governance & Competitiveness.

Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., & Sturgeon, T. J. (2001). Introduction: Globalisation, value chains and development. *IDS Bulletin*, 32(3), 1–8.

Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.

Gereffi, G., & Lee, J. (2012). Why the world suddenly cares about global supply chains. *Journal of Supply Chain Management*, 48(3), 24–32.

Gibbon, P., Bair, J., & Ponte, S. (2008). Governing global value chains: An introduction. *Economy and Society*, 37(3), 315–338.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.

- Gulati, R. (1995a). Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances. *Academy of Management Journal*, 38(1), 85–112.
- Gulati, R. (1995b). Social structure and alliance formation patterns: A longitudinal analysis. *Administrative Science Quarterly*, 40(4), 619–652.
- Gulati, R. (1998). Alliances and Networks. *Strategic Management Journal*, 19(19), 293–317.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, H. W.-C. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436–464.
- Hjørland, B. (2013). Citation analysis: A social and dynamic approach to knowledge organization. *Information Processing & Management*, 49(6), 1313–1325.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017–1027.
- Huxham, C., & Beech, N. (2008). Inter-organizational power. In S. Cropper, C. Huxham, M. Ebers, & P. Smith Ring (Eds.), *The Oxford Handbook of Inter-Organizational Relations* (pp. 555–579). Oxford : Oxford University Press.
- Jacobides, M. G., Cennamo, C., & Gawer, A. (2018). Towards a theory of ecosystems. *Strategic Management Journal*, 39(8), 2255–2276.
- Kogut. (1988). Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives. *Strategic Management Journal*, 9(4), 319–332.
- Kogut, B., & Zander, U. (1992). Knowledge of the firm Combination, capabilities, and the replication of technology. *Organization Science*, 3(3), 383–397.
- Lane, P. J., & Lubatkin, M. (1998). Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal*, 19(5), 461–477.
- Lee, J., & Gereffi, G. (2015). Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. *Critical Perspectives on International Business*, 11(3/4), 319–339.
- Lima, F. G. S. N. de, & Campos, L. A. N., Fº. (2009). Mapping the contemporary studies on alliances and strategic networks. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 11(31), 168–182.
- Möller, K., & Halinen, A. (2017). Managing business and innovation networks-From strategic nets to business fields and ecosystems. *Industrial Marketing Management*, 67, 5–22.
- Morrison, A., Pietrobelli, C., & Rabelotti, R. (2008). Global value chains and technological capabilities: A framework to study learning and innovation in developing countries. *Oxford Development Studies*, 36(1), 39–58.
- Mowery, D. C., Oxley, J. E., & Silverman, B. S. (1996). Strategic alliances and interfirm knowledge transfer. *Strategic Management Journal*, 17(S2), 77–91.
- Nadvi, K. (2008). Global standards, global governance and the organization of global value chains. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 323–343. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn003>
- Navas-Alemán, L. (2011). The impact of operating in multiple value chains for upgrading: The case of the Brazilian furniture and footwear industries. *World Development*, 39(8), 1386–1397.
- Nayyar, D. (2003). Globalization and development strategies. In J. F. J. Toye (Ed.), *Trade and Development: Directions for the 21st Century* (pp. 35–61). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA: The Belknap Press.

- Pananond, P. (2016). From servant to master: Power repositioning of emerging-market companies in global value chains. *Asian Business and Management*, 15(4), 292–316.
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York, NY: Harper & Row.
- Ponte, S., & Gibbon, P. (2005). Quality standards, conventions and the governance of global value chains. *Economy and Society*, 34(1), 1–31.
- Ponte, S., & Sturgeon, T. (2014). Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort. *Review of International Political Economy*, 21(1), 195–223.
- Powell, W., Koput, K., & Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational collaboration and the locus of innovation: networks of learning in biotechnology. *Administrative Science Quarterly*, 41(1), 116–145.
- Provan, K. G., Fish, A., & Sydow, J. (2007). Interorganizational networks at the network level: A review of the empirical literature on whole networks. *Journal of Management*, 33(3), 479–516.
- Raikes, P., Jensen, M. F., & Ponte, S. (2000). Global commodity chain analysis and the French filière approach: Comparison and critique. *Economy and Society*, 29(3), 390–417.
- Rowley, T., Behrens, D., & Krackhardt, D. (2000). Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries. *Strategic Management Journal*, 21(3), 369–386.
- Sako, M., & Zylberberg, E. (2015). From governance to strategy: Injecting Management Studies into Global Value Chains. *Working Paper*, 1–45. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2630066
- Sako, M., & Zylberberg, E. (2017). Supplier strategy in global value chains: shaping governance and profiting from upgrading. *Socio-Economic Review*, in press, 1–21.
- Salancik, G. R. (1995). Wanted: A good network theory of organization. *Administrative Science Quarterly*, 40(2), 350.
- Small, H. (1999). Visualizing science by citation mapping. *Journal of the American Society for Information Science*, 50(9), 799–813.
- Sturgeon, T. (2001). How Do we define value chains and production networks? *IDS Bulletin*, 32(3), 9–18.
- Sturgeon, T. (2009). From commodity chains to value chains: Interdisciplinary theory building in an age of globalization. In J. Bair (Ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research* (pp. 110–135). Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Sturgeon, T., Biesebroeck, J., van & Gereffi, G. (2008). Value chains, networks and clusters: Reframing the global automotive industry. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 297–321.
- Szulanski, G. (1996). Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm. *Strategic Management Journal*, 17(S2), 27–43.
- Todeva, E., & Knoke, D. (2005). Strategic alliances and models of collaboration. *Management Decision*, 43(1), 123–148.
- Uzzi, B. (1996). The sources and consequences of embeddedness for the economic Performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review*, 61(4), 674–698.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 35–67.
- Waltman, L., Eck, N. J., van, & Noyons, E. C. M. (2010). A unified approach to mapping and clustering of bibliometric networks. *Journal of Informetrics*, 4(4), 629–635.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.

Yan, E., & Ding, Y. (2009). Applying centrality measures to impact analysis: A coauthorship network analysis. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 60(10), 2107–2118.

Yeung, H. W., & Coe, N. M. (2015). Toward a dynamic theory of global production networks. *Economic Geography*, 91(1), 29–58.


Zaheer, A., Gözübüyük, R., & Milanov, H. (2010). It's the connections: The network perspective in interorganizational research. *Academy of Management Perspectives*, 24(1), 62–77.

Zupic, I., & Čater, T. (2015). Bibliometric methods in management and organization. *Organizational Research Methods*, 18(3), 429–472.

Sobre os autores:


1. **Luis Oliveira**, Doutor, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil. E-mail: luis.oliveira@usp.br

ORCID

 0000-0003-4227-8660


2. **Afonso Fleury**, Doutor, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil. E-mail: acfleury@usp.br

ORCID

 0000-0002-4511-6416

3. **Maria Tereza Fleury**, Doutora, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil. E-mail: mtereza.fleury@fgv.br

ORCID

 0000-0002-1570-5164

Há versão preliminar apresentada em congresso ou derivada de tese/dissertação?

Não

Contribuição dos autores

Contribuição	Luis Oliveira	Afonso Fleury	Maria Tereza Fleury
1. Definição do problema de pesquisa	√	√	√
2. Desenvolvimento das hipóteses ou questões de pesquisa (trabalhos empíricos)	NA	NA	NA
3. Desenvolvimento das proposições teóricas (ensaios teóricos)	√	√	
4. Fundamentação teórica/Revisão de literatura	√		√
5. Definição dos procedimentos metodológicos	√		
6. Coleta de dados	√		
7. Análise estatística	NA	NA	NA
8. Análise e interpretação dos dados	√	√	√
9. Revisão crítica do manuscrito		√	√
10. Redação do manuscrito	√	√	
11. Outra (especificar)			