

ÁREA TEMÁTICA: ESTRATÉGIA E COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL

Mapeamento do Estudo Contemporâneo em Alianças e Redes Estratégicas

Mapping the Contemporary Studies on Alliances and Strategic Networks

Mapeamiento del Estudio Contemporáneo en Alianzas y Redes Estratégicas

Flávia Gonet Santos Nóbrega de Lima¹
Luiz Alberto Nascimento Campos Filho²

Recebido em 17 de dezembro de 2007 / Aprovado em 01 de junho de 2009

Editor Responsável: Roberto Coda, Dr. e Evandir Megliorini, Dr.

Processo de Avaliação: *Double Blind Review*

RESUMO

A competição entre firmas está cada vez mais dependente da velocidade e eficiência com que elas conseguem criar e comercializar novos conhecimentos. Neste contexto, a colaboração surge como uma resposta às mudanças de ambiente. Apesar de alianças e redes estratégicas serem tema de estudos há décadas, a complexidade e o uso contínuo que possuem em um mundo cada vez mais competitivo justifica o interesse nestes temas até os dias de hoje. O presente artigo apresenta um mapeamento da literatura contemporânea sobre alianças e redes estratégicas, baseado nos cinco periódicos melhor colocados simultaneamente nas categorias *Business* e *Management* do *Journal of Citation Report 2006*, englobando o período de janeiro de 1997 a agosto de 2007. Os resultados obtidos apontam para uma retração no número de publicações sobre alianças estratégicas e um crescimento significativo no número de publicações sobre redes estratégicas. A visão conjunta de alianças e redes, apesar de ser vista como evolutiva

por muitos pesquisadores, não alcança grande expressividade na academia. Os assuntos em maior destaque no tema alianças foram: estrutura de governança, cooperação, transferência de conhecimento, questões relacionadas à cultura, controle, confiança, a questão da formação da aliança, experiência prévia, recursos, competição e a seleção de parceiros. Para o tema redes, os assuntos mais explorados são: estrutura, redes sociais e transferência de conhecimento. Já a literatura integrada de alianças e redes se mostra fortemente concentrada nos assuntos referentes à formação de alianças e estruturas de governança utilizadas.

Palavras-chave: Alianças estratégicas. Redes estratégicas. Colaboração.

ABSTRACT

The competition among the companies depends on the velocity and efficiency they can create and

1. Mestre em Administração pela Faculdade IBMEC/RJ. [flavia.gonet@gmail.com]

2. Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade de São Paulo – USP. Professor da Faculdade IBMEC/RJ. [camposfo@gmail.com]

Endereço dos autores: Av. Presidente Wilson, 118 – 11º andar, sala 1113 – Centro, Rio de Janeiro – RJ Cep. 20030-020 Brasil

commercialize knowledge in a timely and cost-efficient manner. In this context, collaboration emerges as a reaction to the environmental changes. Although strategic alliances and networks have been exploited in the strategic literature for decades, the complexity and continuous usage of these cooperation structures in a world of growing competition, justify the continuous interest in both themes. This article presents a scanning of the contemporary academic production in strategic alliances and networks, covering the period from January 1997 to August 2007, based on the top five journals accordingly to the Journal of Citation Report 2006 in the business and management categories simultaneously. The results point to a retraction in publications about strategic alliances and a significant growth in the area of strategic networks. The joint view of strategic alliances and networks, cited by some authors as the evolutionary path of study, still did not appear salient. The most cited topics found in the alliance literature are the governance structure, cooperation, knowledge transfer, culture, control, trust, alliance formation, previous experience, resources, competition and partner selection. The theme network focuses mainly on structure, knowledge transfer and social network, while the joint vision is highly concentrated in the subjects of alliance formation and the governance choice.

Key words: Strategic alliance. Strategic network. Collaboration.

RESUMEN

La competición entre las empresas depende cada vez más de la velocidad y eficacia con que ellas crean y comercializan nuevos conocimientos. En este contexto, la colaboración surge como respuesta a los cambios de ambiente. Aunque las alianzas y redes estratégicas son objeto de estudio desde hace décadas; su complejidad y uso continuo en un mundo cada vez más competitivo, justifican el interés que estos temas despiertan hasta nuestra época. El presente artículo presenta un análisis de la literatura contemporánea sobre alianzas y redes estratégicas, basado en los cinco periódicos mejor

situados simultáneamente en las categorías *Business y Management* del *Journal of Citation Report 2006*, desde enero de 1997 hasta agosto de 2007. Los resultados obtenidos indican una disminución del número de publicaciones sobre alianzas estratégicas y un crecimiento significativo del número de publicaciones sobre redes estratégicas. La visión conjunta de alianzas y redes, aunque sea considerada como evolutiva por muchos investigadores, no llega a tener gran significación en la academia. Los asuntos que más se destacaron en el tema alianzas fueron: estructura de gestión, cooperación, transferencia de conocimiento, cuestiones relacionadas con la cultura, control, confianza, la cuestión de la formación de la alianza, experiencia previa, recursos, competición y selección de asociados. En el asunto redes, los temas que más se plantearon fueron: estructura, redes sociales y transferencia de conocimiento. La literatura integrada de alianzas y redes se concentra principalmente en los temas que se refieren a la formación de alianzas y a las estructuras de gestión utilizadas.

Palabras clave: Alianzas estratégicas. Redes estratégicas. Colaboración.

1 INTRODUÇÃO

A competição entre firmas está cada vez mais dependente da velocidade e eficiência com que elas conseguem criar e comercializar novos conhecimentos, isto é especialmente verdade para indústrias intensivas em tecnologia, cujos ciclos de vida dos produtos se tornam cada vez mais exíguos, o custo de se manter atualizado é crescente e a evolução acontece de forma mais acelerada, demandando um desenvolvimento considerável de recursos (HOLM; ERIKSSON; JOHANSON, 1999; SAMPSON, 2007).

Neste contexto, a colaboração surge como uma resposta às mudanças de ambiente e de mercado que demandem um aumento de conhecimento, capacidade tecnológica ou ambos (OSBORN; HAGEDOORN, 1997). A colaboração aparece como uma alternativa para firmas desfrutarem de economias de especialização sem os investimentos

requeridos para desenvolvimento interno (AHUJA, 2000), que permite ainda o acesso a capacidades complementares, ganhos em economia de escala e escopo, diminuição no tempo de desenvolvimento de produtos e serviços e compartilhamento de riscos e custos (HITT et. al., 2000; SAMPSON, 2007).

Smith, Carroll e Ashford (1995) relembram, no próprio trabalho, que a colaboração e a necessidade de coordenação entre indivíduos e grupos não é algo novo, citando a aliança formada por diversas cidades gregas na luta contra os persas em 448 A.C. De fato alianças e redes estratégicas existem há milhares de anos e apesar de serem tema de estudos há décadas, a complexidade e o uso contínuo que têm em um mundo cada vez mais competitivo e rápido em suas transições fazem com que tais estruturas de cooperação continuem sendo adotadas por empresas, atraindo a atenção até os dias de hoje.

Devido à longevidade do tema, este artigo não pretende fazer uma revisão completa do assunto, mas sim mapear o conhecimento contemporâneo sobre o tema de alianças e redes estratégicas considerando a produção acadêmica no período de janeiro de 1997 a agosto de 2007.

Para este mapeamento foram utilizados os cinco periódicos melhor classificados simultaneamente nas categorias *Business* e *Management* segundo o *Journal of Citation Reports* 2006. As publicações selecionadas foram o *Academy of Management Review* (AMR), *Academy of Management Journal* (AMJ), *Strategic Management Journal* (SMJ), *Administrative Science Quarterly* (ASQ) e *Journal of International Business Studies* (JIBS).

A fim de proporcionar uma visão evolutiva, os resultados foram apresentados considerando a década como período único e também de forma segmentada em períodos equivalentes a cinco anos.

O artigo está organizado da seguinte forma, na próxima seção será apresentada a metodologia da pesquisa feita, na seção 3 será apresentado o referencial teórico, com uma breve revisão dos principais conceitos envolvendo Alianças e Redes estratégicas, na seção 4 serão apresentados os resultados do mapeamento feito, com desta-

que para evolução dos artigos publicados pelos periódicos, dos artigos selecionados e de forma mais específica dos artigos categorizados em áreas temáticas. Ainda na seção 4 serão mostradas as estratégias de autoria mais frequentes nas publicações selecionadas e os principais autores nos temas por período. As considerações finais do trabalho são apresentadas na seção 5.

2 METODOLOGIA

Com objetivo de mapear a produção científica contemporânea sobre o tema alianças estratégicas a pesquisa aqui apresentada abrangeu o período de janeiro de 1997 a agosto de 2007. A seleção das publicações pesquisadas foi baseada no *ranking* publicado em 2006 pelo *Journal of Citation Reports* (JCR), base de dados publicada pelo *Institute for Scientific Information* (ISI) que avalia as publicações científicas de acordo com fator de impacto (FI). Este fator é definido como a razão do total de citações no ano analisado de artigos publicados nos dois últimos anos pelo total de artigos publicados nestes anos, sendo considerado uma medida da qualidade do periódico e representatividade acadêmica de seus artigos. Foram selecionadas as cinco publicações mais bem colocadas simultaneamente nas categorias *Business* e *Management*, são elas: *Academy of Management Review* (AMR), *Academy of Management Journal* (AMJ), *Strategic Management Journal* (SMJ), *Administrative Science Quarterly* (ASQ) e *Journal of International Business Studies* (JIBS).

A Tabela 1 apresenta os fatores de impacto das publicações selecionadas, considerando as duas categorias, *Business* e *Management* simultaneamente. Das publicações selecionadas o AMR apresenta o maior fator de impacto (4,515), enquanto o JIBS apresenta o menor (2,254). Considerando as categorias isoladamente o maior fator de impacto encontrado foi 4,831 do *Journal of Marketing* na categoria *Business*. e o menor 0,085 do *International Journal of Manpower* na categoria *Management*.

Para a busca de artigos nos periódicos selecionados foi utilizada a base de dados *Business Source Complete*, fornecida pela *Elton B. Stephens*

Tabela 1 – Fator de Impacto.

Periódico	FI
AMR	4,515
AMJ	3,353
SMJ	2,632
ASQ	2,455
JIBS	2,254

Company (EBSCO). A análise englobou todos os artigos publicados em cada número de cada periódico selecionado, no período de janeiro de 1997 a agosto de 2007.

Foram identificados 3.397 artigos nesta etapa, todos foram então submetidos a um processo de seleção consistindo em duas etapas, com o objetivo de identificar aqueles que fizeram contribuição ao tema alianças estratégicas.

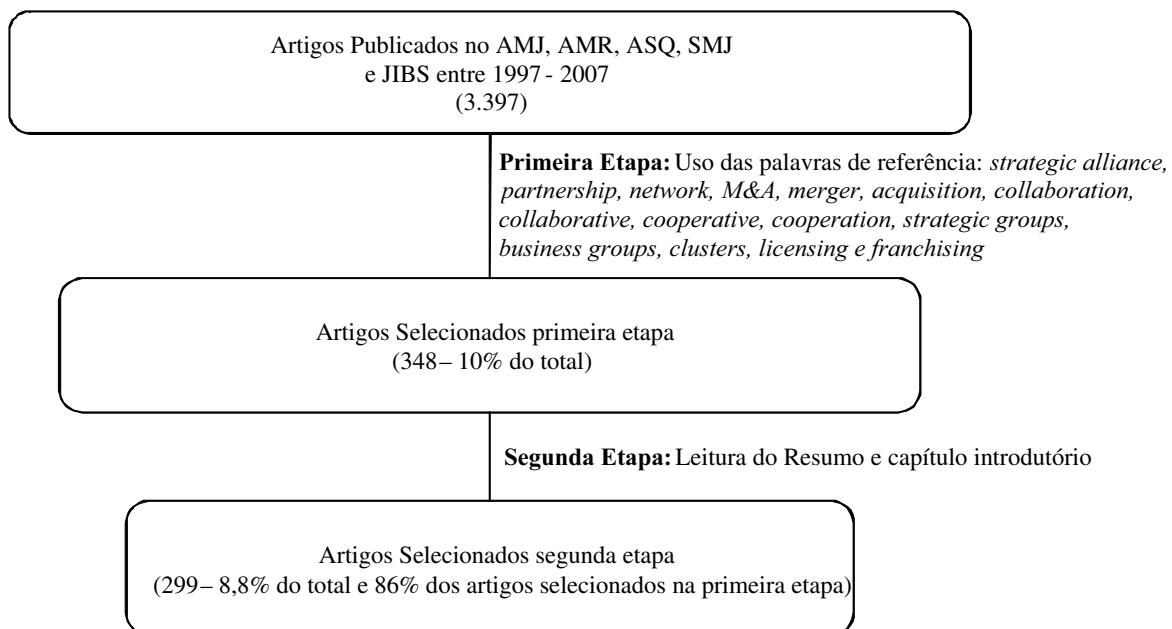
A primeira etapa de seleção dos artigos foi feita a partir da leitura dos títulos de todos os artigos publicados, identificando aqueles que fossem, de alguma forma, relacionados ao tema. Para isso, foram identificadas as seguintes palavras de referência: *strategic alliance, partnership, network, M&A, merger, acquisition, collaboration, collaborative, cooperative, cooperation, strategic groups, business groups, clusters, licensing e franchising*. A escolha

das palavras de referência procurou ser abrangente o suficiente para acomodar todos os tipos de relações colaborativas entre empresas. Da mencionada etapa resultou a seleção de 348 artigos.

A segunda etapa consistiu na validação da consistência do artigo com o objeto de pesquisa. Assim, foram lidos o resumo e a introdução dos artigos selecionados visando a confirmar a relação com o tema pesquisado. Foram excluídos os trabalhos cujas palavras de referência foram usadas com conotação diferente da relação entre empresas, além dos artigos que consistiam em notas de livros ou artigos e comentários. Dessa etapa resultaram 299 artigos.

A metodologia de seleção dos artigos é apresentada na Figura 1. Este estudo apresenta algumas limitações metodológicas no processo de seleção de artigos, uma vez que podem haver artigos relacionados ao tema que não foram selecionados por não fazerem uso das palavras de referência selecionadas no título.

Neste momento, foi identificada a necessidade de categorizar os artigos por área temática a fim de permitir melhor organização e posterior análise. As áreas temáticas identificadas foram Alianças, Redes e Aquisições. A divisão de artigos por área temática é mostrada na Figura 2.

**Figura 1** – Metodologia para seleção de artigos.

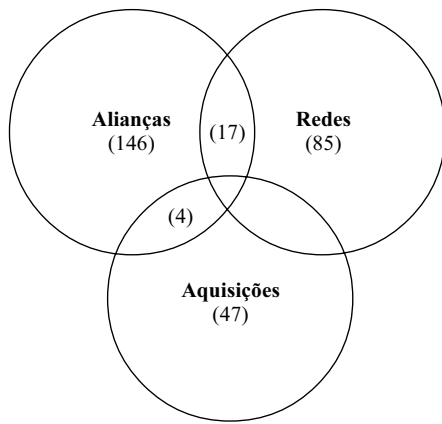


Figura 2 – Classificação dos artigos selecionados entre os temas.

A terceira área temática identificada no mapeamento foi a área de Aquisições. Fusões e Aquisições são definidas quando as empresas originais deixam de atuar de forma autônoma passando a formar um arranjo totalmente integrado. O tema foi incluído no mapeamento feito por estar fortemente relacionado ao tema de alianças, compartilhando muitos de seus desafios. Porém, a formação de um arranjo integrado também introduz novos desafios e o aprofundamento está fora do escopo deste trabalho.

Dentro das áreas temáticas Alianças e Redes, foi feita uma classificação das publicações por assunto, de forma a identificar os assuntos mais abordados nessas áreas no período pesquisado. Como não foi identificada nenhuma tipologia de classificação dos assuntos abordados em áreas-chaves de conhecimento, foram considerados os assuntos descritos nos objetivos de estudo de cada artigo.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico está subdividido em duas partes, a primeira parte apresenta os principais conceitos em alianças estratégicas, incluindo definição, tipologia, estrutura de governança e evolução. A segunda parte apresentará os principais conceitos de redes, incluindo definição, relacionamento com o tema de alianças estratégicas e os conceitos de estrutura e posicionamento.

3.1 Alianças

Uma aliança estratégica é definida como um acordo cooperativo voluntário entre empresas, envolvendo a troca, compartilhamento e desenvolvimento conjunto de produtos e/ou serviços, podendo incluir contribuições de capital, tecnologia ou outros recursos e capacidades específicos (GULATI, 1998). É ainda um mecanismo para adequar ou responder às dinâmicas competitivas do mercado (PARK; ZHOU, 2005).

Alianças são distintas de transações convencionais pois, independente dos seus propósitos, envolvem a cooperação entre as empresas (STEENSMA; MARINO; WEAVER, 2000). Elas permitem o agrupamento de recursos e coordenação de esforços com o intuito de atingirem resultados superiores aos que seriam capazes de atingir sozinhas (BEAMISH et. al, 2003), permitindo-as competir de forma mais efetiva com firmas fora deste relacionamento (JARILLO, 1988).

Do ponto de vista estratégico, o comportamento das firmas em relação às alianças pode ser entendido a partir da sequência de eventos envolvidos na concepção das relações colaborativas. A sequência envolve a decisão de formar uma aliança, a seleção do parceiro apropriado, a escolha da estrutura a ser adotada e a evolução da relação no tempo, embora as empresas não sejam obrigadas a seguir necessariamente esta ordem (GULATI, 1998).

A decisão de formar alianças parte das motivações da empresa em optar por este tipo de configuração. Entre as principais motivações encontradas na literatura estão: fortalecer a posição competitiva (PARK; ZHOU, 2005), absorver conhecimento e capacidades específicas (HAMEL; DOZ; PRAHALAD, 1989; KOGUT, 1988), compartilhar riscos e recursos e obter acesso a mercados (HITT et. al., 2000).

Além da grande variedade de motivos e objetivos, alianças podem ainda assumir diversas formas e acontecer tanto horizontal quanto verticalmente (GULATI, 1998). Alianças horizontais são aquelas que envolvem empresas pertencentes ao mesmo ponto na cadeia de valor, enquanto alianças verticais atravessam estágios distintos desta

cadeia (BAUM; CALABRESE; SILVERMAN, 2000; GIMENO, 2004).

As alianças são ainda classificadas em *upstream* e *downstream*. Alianças *upstream* envolvem empresas pertencentes a etapas anteriores na cadeia de valor, enquanto alianças *downstream* envolvem empresas pertencentes a estágios subsequentes nesta cadeia (BAUM; CALABRESE; SILVERMAN, 2000). O diagrama esquemático ilustrativo da tipologia de alianças é apresentado na Figura 3.

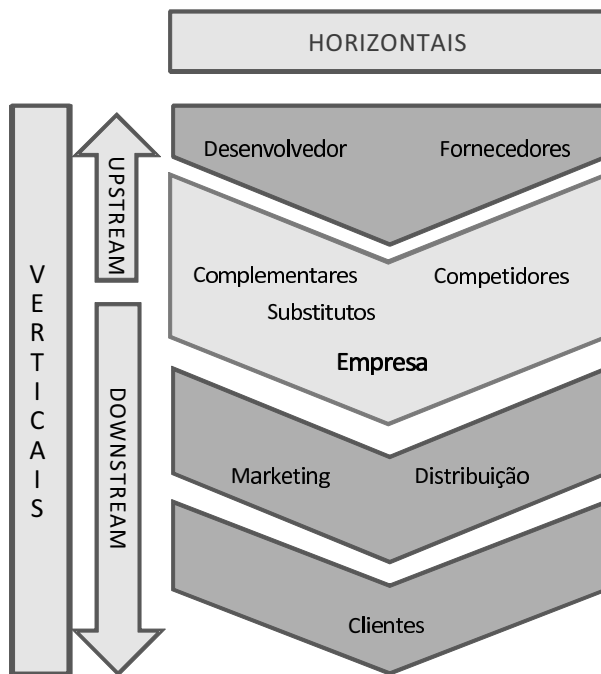


Figura 3 – Esquema Tipologia de Alianças.

Além da tipologia, alianças estratégicas também são classificadas segundo a estrutura de governança que têm. A estrutura de governança de uma aliança é definida como a estrutura contratual adotada para formalizar a relação entre os parceiros (GULATI; SINGH, 1998).

As estruturas de governança adotadas em alianças são normalmente definidas em duas dimensões: a primeira envolvendo o grau em que elas replicam níveis diferentes de integração e hierarquização e a segunda definindo o grau de controle ou cooperação (BEAMISH et. al, 2003; GULATI, 1998; OSBORN; HAGEDOORN, 1997).

Estas dimensões formam um espectro contínuo, ilustrado na Figura 4. As alianças podem ser

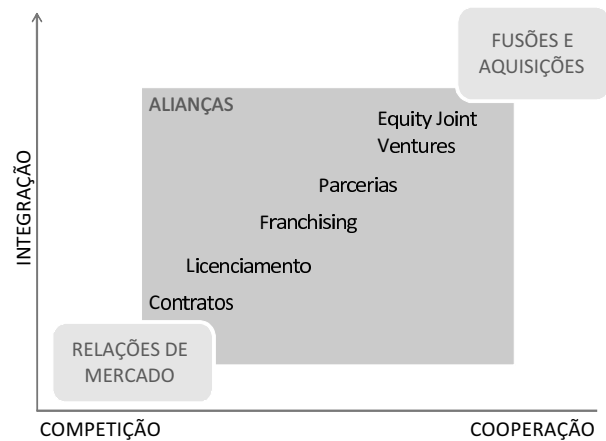


Figura 4 – Espectro de estruturas de governança.

entendidas como arranjos intermediários entre as extremidades de total integração e cooperação, que definem relações de fusões e aquisições, e de relações de mercado, caracterizadas pela falta de coordenação ou compromisso entre as firmas. Dentro do escopo de alianças, as *Equity Joint Ventures*, ocupam a extremidade do espectro mais próxima do modelo hierárquico, sendo caracterizadas pela criação de uma nova empresa em que as parceiras dividem igualmente a propriedade. No outro extremo estariam os contratos de colaboração, caracterizados pela falta de compromisso de propriedade e a existência de poucos mecanismos de controle e coordenação de atividades.

Estruturas intermediárias incluem uma grande diversidade de estruturas colaborativas, com finalidades de produção, pesquisa, *marketing* ou distribuição conjunta e ainda contratos de licenciamento e *franchising*¹.

Uma preocupação recorrente de formar alianças está relacionada à apropriação de valor e, como consequência, a previsibilidade do comportamento do parceiro. Mecanismos de controle podem ser contratuais, influenciando a estrutura de governança escolhida, ou baseados simplesmente na confiança. Confiança pode ser definida como a percepção de cada parceiro de que o outro não irá explorar suas vulnerabilidades (BARNEY; HANSEN, 1994).

A evolução da aliança envolve uma série de aspectos distintos, que de alguma forma influenciam a manutenção ou rompimento da relação colaborativa entre empresas. Dentre os aspectos

envolvidos no tema podem ser citados a gestão da aliança (HOFFMANN, 2007; KUMAR; SETH, 1998), fatores relacionais como a percepção de justiça (LUO, 2005), a dependência (GULATI; SYTCH, 2007) e a confiança (KRISHNAN; MARTIN; NOORDERHAVEN, 2006) e, por fim, questões relacionadas ao fato de se atingirem os objetivos a que se propunham como performance (SINGH, 1997), criação de valor (KUMAR, 2005; SAMPSON, 2007) e transferência de conhecimento (KALE; SINGH; PERLMUTTER, 2000; SIMONIN, 2004).

3.2 Redes

Apesar de alianças estratégicas serem essencialmente relações diádicas², processos e resultados chave associados a elas podem ser influenciados pelas redes em que elas estão inseridas (GULATI, 1999). Mais que isso, as alianças servem de veículo de inserção das firmas em redes estratégicas (GULATI; NOHRIA; ZAHEER, 2000; JARILLO, 1988), que surgem como resultado agregado de uma série de decisões independentes ou estrategicamente articuladas de uma firma em determinada indústria de formar alianças.

Durante muitas décadas, os estudos de alianças estratégicas eram abordados isoladamente, como uma decisão estratégica independente, tomada por um par de firmas, após uma análise dos custos e benefícios associados às alianças versus demais estruturas de governança disponíveis, sem considerar os movimentos estratégicos feitos pelas demais firmas de sua indústria (GARCIA-PONT; NOHRIA, 2002). Os estudos enfocavam a questão das competências como propulsora das ações estratégicas e não as condições que determinavam as oportunidades apresentadas às empresas pelo ambiente em que elas estão inseridas (GULATI, 1998). Mas, cada vez mais os pesquisadores têm reconhecido que alianças e redes são estruturas versáteis e evolutivas de cooperação entre empresas que devem ser vistas de forma integrada (GARCIA-PONT; NOHRIA, 2002; GULATI, 1998; HOLM; ERIKSSON; JOHANSON, 1999; OSBORN; HAGEDOORN, 1997).

O posicionamento das firmas em redes de relações cooperativas influencia o fluxo de recursos entre elas, levando a assimetrias que influenciam o comportamento competitivo (GNYAWALI; MADHAVAN, 2001) e como consequência os resultados que obtêm (AHUJA, 2000).

Existem visões conflitantes em relação à estrutura de rede que maximiza valor para empresa. Uma corrente defende a adoção de redes densas, fortemente conectadas, consideradas “fechadas” (AHUJA, 2000). Enquanto a visão alternativa defende que uma rede com buracos estruturais cria oportunidades de arbitragem a um custo de coordenação menor e, portanto é mais vantajosa (BURT, 1992). Buracos estruturais são definidos quando duas empresas não possuem laços diretos, se relacionando por meio de uma terceira. Ahuja (2000) valida em sua pesquisa a argumentação do benefício superior para redes fechadas, mas argumenta que a estrutura mais adequada variará com os objetivos das firmas.

Gnyawali e Madhavan (2001) definem que a estrutura da rede pode ser descrita por quatro atributos: (i) centralidade; (ii) autonomia; (iii) equivalência; e (iv) densidade.

- (i) centralidade refere-se à posição de uma empresa na rede. A extensão em que ela está envolvida em laços relevantes, de tal forma que quanto maior a centralidade, maior o volume e intensidade dos fluxos de recursos, informações e *status*.
- (ii) autonomia refere-se à vantagem temporal em relação às informações, que gera oportunidade de ganho de corretagem a partir da exploração de buracos estruturais da rede.
- (iii) equivalência é uma medida de similaridade entre firmas em termos de posicionamento na rede. Firms equivalentes tendem a ser similares em comportamento, tendo um fluxo similar de recursos, informações e *status*.
- (iv) densidade é definida pela quantidade de laços entre atores. Quanto maior a densidade, mais rápidos e eficientes serão os fluxos de recursos, informações e *status*.

4 RESULTADOS OBTIDOS

Nesta seção serão apresentados os resultados do mapeamento da literatura sobre Alianças e Redes estratégicas. As fusões e aquisições mostradas anteriormente, estariam no extremo do contínuo de estruturas de governança, e apesar de compartilharem desafios e oportunidades com as estruturas de aliança, o caráter mais definitivo e o fato de constituírem uma empresa única modifica o conjunto de variáveis a serem estudadas, justificando a separação de seus resultados em uma categoria a parte.

4.1 Evolução dos artigos

A revisão da literatura incluiu a análise de 3.397 artigos publicados no período de 1997 a 2007. A fim de permitir uma visão da evolução das publicações optou-se pela segmentação do período completo em períodos equivalentes de cinco anos (1997-2001 e 2002-2006), de tal forma que os artigos publicados em 2007 não constam da análise comparativa entre períodos. Assim, o total de publicações se dividiu em 1.552 artigos nos primeiros cinco anos, 1.645 artigos nos cinco anos subsequentes e 200 artigos no período de janeiro a agosto de 2007. A Tabela 2 ilustra a distribuição de artigos publicados em cada um dos períodos de cinco anos analisados. Nela é possível verificar que houve crescimento no número total de publicações para todos os periódicos, com destaque para o AMJ que apresentou aumento de 14% no total de artigos publicados.

Conforme descrito na Seção 2, a seleção dos artigos foi feita em duas etapas: a primeira,

Tabela 2 – Evolução das publicações por periódico.

	1997-2001	2002-2006	Δ (%)
AMJ	315	359	14%
AMR	331	339	2%
ASQ	295	320	8%
JIBS	263	268	2%
SMJ	348	359	3%
Total	1552	1645	6%

baseada na análise dos títulos dos artigos, tem os resultados apresentados na Tabela 3.

A segunda, que exclui artigos não diretamente relacionados ao tema, além de notas de livros e de artigos e comentários tem os resultados apresentados na Tabela 4.

Como visto nessa tabela, a seleção final contemplou 299 artigos, o que representa 8,8 % do total de artigos publicados. Porém, o crescimento de publicações dentro do tema de pesquisa não acompanhou o crescimento da produção científica mostrado anteriormente, apresentando um modesto incremento de 2%, conforme mostra a Tabela 5. Os destaques ficam para a retração de 36% nas publicações sobre o tema no ASQ e para o crescimento em 138% de publicações no tema no AMR. Apesar do significativo incremento no período, o AMR ainda se mantém com um número de publicações selecionadas 30% menor que o AMJ, terceira publicação em artigos selecionados, e 67% menor que o SMJ, periódico com maior representatividade em termos de quantidade de publicações na área.

A análise do Gráfico 1 nos permite observar razoável homogeneidade na distribuição de artigos publicados entre os periódicos analisados. Sendo o SMJ o periódico com maior número de

Tabela 3 – Total de artigos selecionados por periódico por ano.

Journal	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Grand Total	%
AMJ	8	7	1	9	4	6	1	8	8	6	3	61	17,5%
AMR	3	3	0	1	2	3	3	4	4	9	0	32	9,2%
ASQ	3	4	3	6	7	1	4	3	3	2	1	37	10,6%
JIBS	7	12	3	8	2	9	4	9	9	4	2	69	19,8%
SMJ	13	11	6	25	15	21	9	12	16	8	13	149	42,8%
Grand Total	34	37	13	49	30	40	21	36	40	29	19	348	

Tabela 4 – Total de artigos selecionados por ano por periódico (Seleção Final).

Journal	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Grand Total	%
AMJ	8	7	1	9	4	6	1	8	7	6	3	60	17,2%
AMR	3	3	0	1	1	2	2	4	2	9	0	27	7,8%
ASQ	2	2	2	4	4	1	3	2	2	1	1	24	6,9%
JIBS	6	11	3	7	2	9	3	7	7	3	1	59	17,0%
SMJ	13	9	6	17	14	19	5	10	15	8	13	129	37,1%
Grand Total	32	32	12	38	25	37	14	31	33	27	18	299	

artigos publicados, representando 22,2% do total, e o JIBS o periódico com menor número de artigos publicados, 16,7% do total, uma diferença de 7pp entre os periódicos de maior e menor quantidade de artigos publicados.

Tabela 5 – Evolução dos artigos selecionados por periódico.

	1997-2001	2002-2006	Δ (%)
AMJ	29	28	-3%
AMR	8	19	138%
ASQ	14	9	-36%
JIBS	29	29	0%
SMJ	59	57	-3%
Total	139	142	2%

Porém, quando a análise acima é replicada para o conjunto de artigos selecionados, a distribuição de artigos entre os periódicos se torna bastante heterogênea, chegando a ter uma diferença de 30,2pp entre os periódicos com maior e menor quantidade de artigos selecionados. Conforme ilustrado no

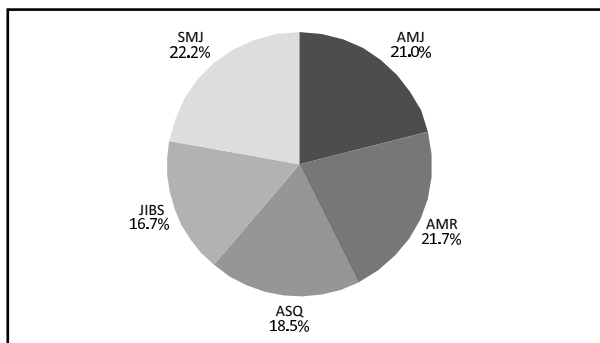


Gráfico 1 – Distribuição de artigos publicados por periódico (1997-2007).

Gráfico 2, a maior representatividade é a do SMJ com 37,1% do total de artigos selecionados e a menor é do ASQ, com apenas 6,9% dos artigos selecionados.

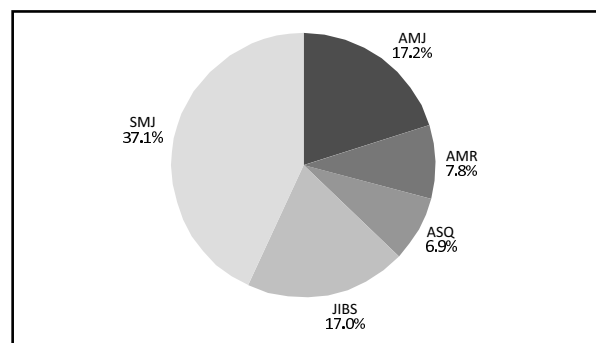


Gráfico 2 – Distribuição de artigos selecionados por periódico (1997-2007).

4.2 Áreas temáticas

Como já mencionado, para análise das áreas temáticas abordadas, foi feita a classificação dos artigos selecionados em três grandes temas: Alian-

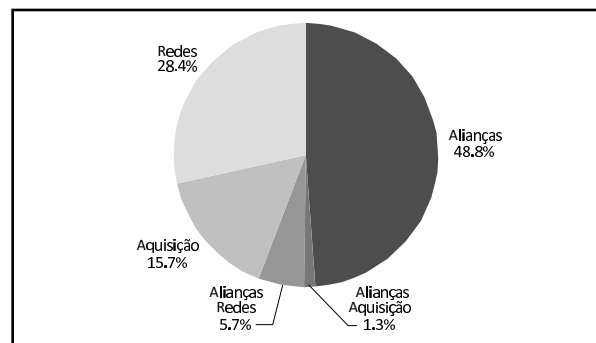


Gráfico 3 – Distribuição dos artigos pelos temas chaves.

ças, Aquisições e Redes. A distribuição dos artigos por estes temas pode ser vista no Gráfico 3.

O resultado demonstra um desequilíbrio entre os temas. Este desequilíbrio não chega a surpreender se considerarmos que o tema Alianças, conforme já descrito na Seção 3, é bastante abrangente envolvendo diversos tipos de relações entre firmas.

Um ponto interessante, dada a grande relação entre os temas, é a pequena incidência de artigos tratando de dois temas simultaneamente, apenas 7% do total. Ainda mais intrigante é avaliar a evolução desta distribuição entre os períodos selecionados. O Gráfico 4, que avalia o primeiro período, mostra que quase metade das publicações tratou de alianças e 8,6% tratou deste tema em conjunto com um dos dois outros selecionados.

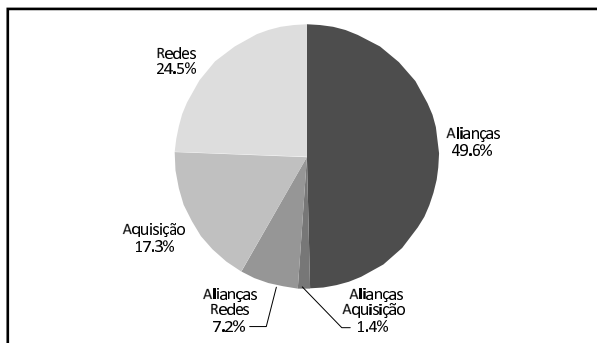


Gráfico 4 – Distribuição de artigos pelos temas chaves (1997-2001).

O período seguinte é ilustrado no Gráfico 5, a análise comparativa entre os períodos evidencia que o número de publicações envolven-

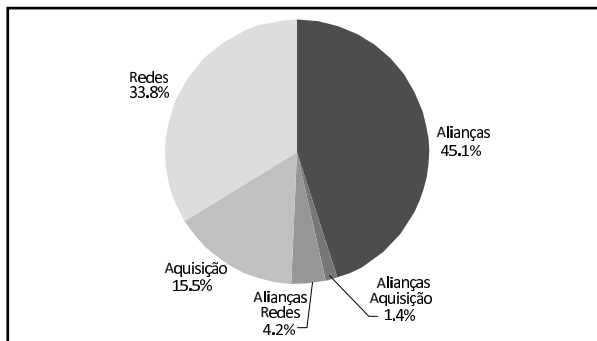


Gráfico 5 – Distribuição de artigos pelos temas chaves (2002-2006).

Tabela 6 – Evolução das publicações por área temática.

Processos-chaves primário	1997-2001	2002-2006	Evolução
Alianças	69	64	-7%
Alianças e Aquisição	2	2	0%
Alianças e Redes	10	6	-40%
Aquisição	24	22	-8%
Redes	34	48	41%

do mais de um tema não é apenas pouco representativo na amostra como dito anteriormente, mas também sofreu retração de 3pp do primeiro para o segundo período.

A figura também ilustra o crescimento de 9,3pp na participação das publicações em Redes em relação ao total selecionado.

A Tabela 6 demonstra que o aumento da expressividade do tema Redes não ocorreu apenas de forma relativa aos temas estudados, como também de forma absoluta, tendo crescido 41% entre os períodos estudados.

A análise apresenta ainda a retração em 40% do número de publicações abordando simultaneamente Alianças e Redes. Além da retração percentual, o próprio resultado absoluto é pequeno quando comparado aos resultados de cada tema individualmente, apesar da literatura apresentar esta abordagem conjunta como a visão evolutiva dos temas.

4.2.1 Assuntos mais estudados

Para os temas Alianças e Redes, foco principal do trabalho, foram detalhados os principais assuntos abordados no conjunto de artigos selecionados.

Existe uma grande dificuldade de se categorizar as publicações nas áreas em questão, Osborn e Hagedoorn (1997) salientam a falta de integração entre metodologias, teorias e medidas utilizadas. Neste trabalho tal fator é verificado pela grande dispersão de assuntos abordados nas publicações especialmente no tema alianças.

Para o tema Alianças foram encontrados artigos abordando 63 assuntos distintos, os mais abordados apresentados no Gráfico 6 são: estrutura de governança, cooperação em geral, transfe-

rência de conhecimento, questões relacionadas à cultura, controle e confiança, a formação da aliança, a experiência prévia, os recursos, a competição e a seleção de parceiros.

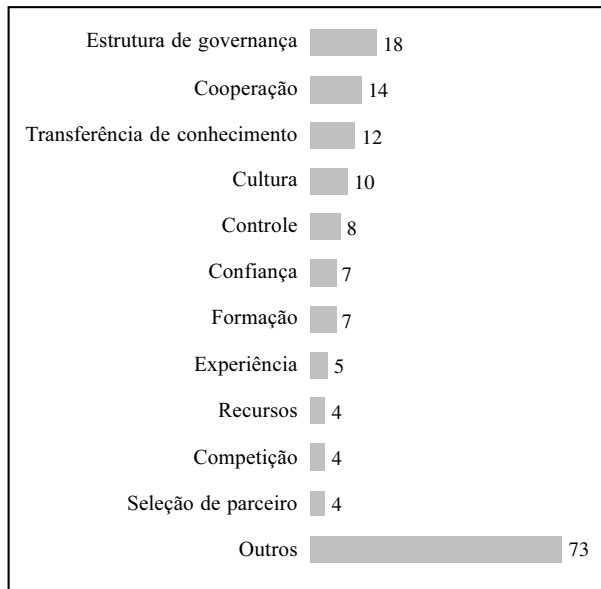


Gráfico 6 – Assuntos mais abordados em Alianças.

Para o tema Redes a concentração é maior, conforme mostra o Gráfico 7 e os assuntos mais latentes são: estrutura, redes sociais e transferência de conhecimento. Redes Sociais tratam da interação entre indivíduos e grupos.

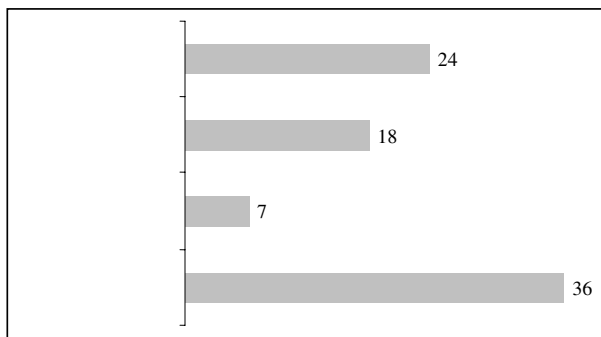


Gráfico 7 – Assuntos mais abordados de Redes.

Por fim, a mesma análise foi feita para as publicações classificadas como Alianças e Redes simultaneamente, e os resultados são ilustrados no Gráfico 8. Os assuntos mais abordados neste tema também são bastante concentrados, são eles: formação de alianças e estrutura de governança.

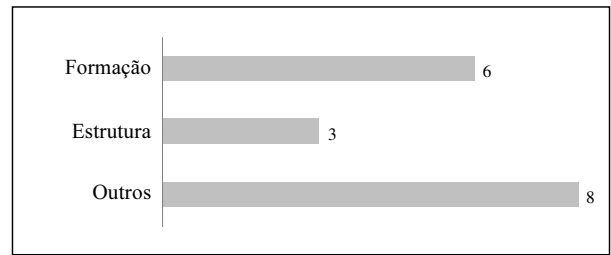


Gráfico 8 – Assuntos mais abordados em Alianças + Redes.

4.3 Avaliação de autores

Inicialmente buscou-se avaliar o perfil de autoria dos artigos, conforme ilustrado no Gráfico 9.

A análise dos 299 artigos selecionados no período completo mostra que a estratégia de publicação mais utilizada é a autoria em dupla, com 39,8% do total de artigos selecionados, seguida pelas autorias individual e em tripla, com 28,1% e 26,1% respectivamente. O uso de mais de três autores é pequeno, representando apenas 6% do total. Não foi observada variação deste perfil entre os períodos analisados.

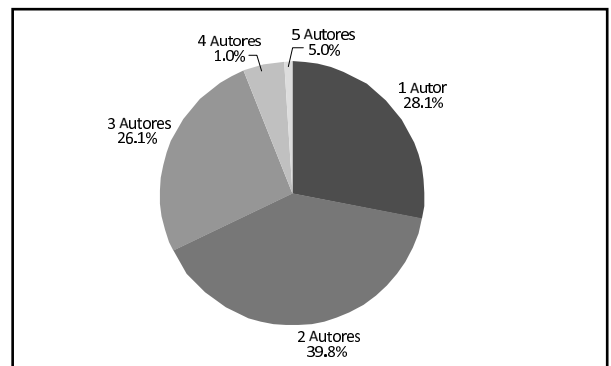


Gráfico 9 – Distribuição da quantidade de autores por artigo (1997-2007).

A fim de mapear os autores mais expressivos da área tema desta pesquisa dentro do universo de periódicos pesquisados, foi utilizado o critério já adotado por Morrison e Inkpen (1991) e Inkpen e Beamish (1994), que considera tanto a quantidade de artigos publicados quanto a estratégia de autoria escolhida. O critério consiste na classificação dos autores a partir do cálculo da média ponderada de suas publicações, em que a cada exemplar

Tabela 7 – Autores mais expressivos na área (TOP 10).

Autor	Artigos	Número de autores					Publicações por período			Pontuação
		1	2	3	4	5	1997-2001	2002-2006	2007	
Luo, Y	12	8	2	1	1	0	1	9	2	9,58
Reuer, J. J.	10	2	7	1	0	0	6	3	1	5,83
Gulati, R.	9	2	4	3	0	0	7	1	1	5,00
Singh, H.	11	0	4	7	0	0	6	4	1	4,33
Park, S. H.	7	0	5	1	0	1	1	6	0	3,03
Simonin, B. L.	3	3	0	0	0	0	2	1	0	3,00
Tsai, W.	5	1	2	1	1	0	2	3	0	2,58
Ahuja, G.	3	2	1	0	0	0	3	0	0	2,50
Beamish, P. W.	5	0	5	0	0	0	2	3	0	2,50
Sampson, R. C.	3	2	1	0	0	0	0	2	1	2,50

publicado é atribuído um ponto a ser compartilhado uniformemente entre os autores. Assim, autores publicando sozinhos somam um ponto, autores publicando em dupla somam 0,5 ponto cada e assim por diante.

Os 299 artigos selecionados foram escritos por 469 autores diferentes. A Tabela 7 mostra a lista dos autores com as 10 pontuações mais altas no *ranking* formado. A tabela mostra ainda o total de artigos publicados, a distribuição das publicações entre os períodos selecionados e a quantidade de autores por artigo publicado.

A análise da tabela permite verificar a inexistência de uma estratégia única de autoria entre os autores mais expressivos da área. Também é possível verificar que, com exceção de Ahuja e Sampson, que só tiveram publicações em um dos

períodos analisados, os demais autores estiveram presentes nos dois períodos, demonstrando certa continuidade nos trabalhos e longevidade nas contribuições. De forma complementar, foi feito o *ranking* de autores considerando cada período isoladamente, o resultado referente ao período de 1997 a 2001 está apresentado na Tabela 8.

A Tabela 9 apresenta a lista de autores mais expressivos para o período de 2002 a 2006.

A análise das tabelas permite concluir que apesar de quase a totalidade dos principais autores do período completo terem trabalhos publicados em ambos os períodos, apenas Reuer, J. J. esteve presente no ranking nos dois períodos, tendo reduzido a pontuação e produção científica consideravelmente no segundo período. Um destaque da análise é Luo, Y que começou a publicar

Tabela 8 – Autores mais expressivos (1997-2001).

Autor (1997-2001)	Número de autores					Pontuação	Artigos
	1	2	3	4	5		
Gulati, R.	2	2	3	-	-	4,00	7
Reuer, J. J.	2	4	-	-	-	4,00	6
Ahuja, G.	2	1	-	-	-	2,50	3
Singh, H.	-	3	3	-	-	2,50	6
Simonin, B. L.	2	-	-	-	-	2,00	2
Stuart, T. E.	2	-	-	-	-	2,00	2
Barkema, H.	-	3	-	1	-	1,75	4
Capron, L.	1	-	2	-	-	1,67	3
Steensma, H. K.	-	2	1	1	-	1,58	4
Finkelstein, S.	1	1	-	-	-	1,50	2
Inkpen, A. C.	1	1	-	-	-	1,50	2
Makino, S.	1	1	-	-	-	1,50	2
Tsai, W.	1	1	-	-	-	1,50	2
Yan, A.	1	1	-	-	-	1,50	2

Tabela 9 – Autores mais expressivos (2002-2006).

Autor (2002-2006)	Número de autores					Pontuação	Artigos
	1	2	3	4	5		
Luo, Y	6	2	-	1	-	7,25	9
Park, S. H.	-	4	-	-	1	2,20	5
Madhok, A.	2	-	-	-	-	2,00	2
Beamish, P. W.	-	3	-	-	-	1,50	3
Sampson, R. C.	1	1	-	-	-	1,50	2
Dhanaraj, C.	-	2	-	2	-	1,50	4
Arend, R. J.	1	1	-	-	-	1,50	2
Lavie, D.	1	1	-	-	-	1,50	2
McEvily, B.	-	2	1	-	-	1,33	3
Reuer, J. J.	-	2	1	-	-	1,33	3
Hagedoorn, J.	1	-	1	-	-	1,33	2
Uhlenbruck, K.	1	-	1	-	-	1,33	2

em 2001 e teve um desempenho muito superior aos demais no período subsequente.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados apresentados nesse artigo fazem parte do esforço de mapeamento do crescimento e evolução das relações colaborativas entre empresas no período de janeiro de 1997 a agosto de 2007. Os resultados mostram que embora os cinco periódicos tenham ampliado o número de publicações entre os períodos analisados, a evolução positiva no conjunto de publicações abordando os três temas e suas combinações não acompanham este ritmo de crescimento. A visão detalhada por tema aponta para evolução entre os períodos analisados apenas para o tema Redes e retração para os demais temas.

Em relação aos periódicos, é possível observar que a representatividade em termos de número de publicações na área não se dá de forma homogênea entre os periódicos observados. Porém, a análise aqui apresentada é apenas quantitativa, uma sugestão de aprofundamento futuro seria avaliar a relevância dos periódicos nos temas em questão, de forma a validar a ordenação fornecida pelo JCR para as categorias *Business* e *Management*, visivelmente mais amplas em escopo.

O crescimento das publicações no tema Redes está em linha com a visão mais moderna de que o ambiente externo e as relações entre empresas influenciam as decisões estratégicas adotadas

por cada parte. Porém, a visão conjunta de alianças e redes vista como evolutiva (GARCIA-PONT; NOHRIA, 2002; GULATI, 1998; HOLM; ERIKSSON; JOHANSON, 1999; OSBORN; HAGEDOORN, 1997;) não alcança a expressividade esperada, mantendo um baixo número de publicações e ainda experimentando retração de entre os períodos analisados.

No tocante aos assuntos mais abordados, percebe-se que entre os temas estudados, o tema alianças é o que possui maior dispersão de assuntos publicados, sendo os de maior destaque: estrutura de governança, cooperação em geral, transferência de conhecimento, questões relacionadas à cultura, controle, confiança, a questão da formação da aliança, a experiência prévia, os recursos, a competição e a seleção de parceiros.

O tema Redes se mostra mais concentrado devido aos assuntos principais que possui: estrutura, redes sociais e transferência de conhecimento.

Para publicações simultâneas em alianças e redes também é possível perceber grande concentração nos temas das publicações sendo os principais: estrutura e formação.

Em relação à autoria dos artigos, é possível concluir que a co-autoria aparece de forma mais frequente que autoria individual, uma vez que a autoria em dupla é a forma mais frequente nas publicações. Porém, também é possível constatar que a maioria dos autores considerados como mais expressivos adotou tanto autoria individual como co-autoria.

REFERÊNCIAS

- AHUJA, G. Collaboration networks, structural holes, and innovation: a longitudinal study. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, v. 45, n. 3, p. 425-455, Sept. 2000.
- BARNEY, J. B.; HANSEN, M. H. Trustworthiness as a source of competitive advantage. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 15, Special Issue: Competitive Organizational Behavior, p. 175-190, Winter 1994.
- BAUM, J. A. C.; CALABRESE, T.; SILVERMAN, B. S. Don't go it alone: alliance network composition and startup' performance in Canadian biotechnology. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 21, n. 3, Special Issue: Strategic Networks, p. 267-294, Mar. 2000.
- BEAMISH, P. W. et al. **International management: text and cases**. 5th ed. Boston: McGraw-Hill/Irwin, 2003.
- BURT, R. S. **Structural holes: the social structure of competition**. Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1992.
- GARCIA-PONT, C.; NOHRIA, N. Local versus global mimetism: the dynamics of alliance formation in the automobile industry. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 23, n. 4, 307-321, Apr. 2002.
- GIMENO, J. Competition within and between networks: the contingent effect of competitive embeddedness on alliance formation. **Academy of Management Journal**, Biarcliff Manor, v. 47, n. 6, p. 820-842, Dec. 2004.
- GNYAWALI, D. R.; MADHAVAN, R. Cooperative networks and competitive dynamics: a structural embeddedness perspective. **Academy of Management Review**, Biarcliff Manor, V. 26, n. 3, p. 431-445, July 2001.
- GULATI, R. Alliances and networks. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 19, n. 4, Special Issue: Editor's Choice, p. 293-317, Apr. 1998.
- _____. Network location and learning: the influence of network resources and firm capabilities on alliance formation. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 20, n. 5, p. 397-420, May 1999.
- _____; NOHRIA, N.; ZAHEER, A. Strategic networks. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 21, n. 3, p. 203-215, Mar. 2000.
- _____; SINGH, H. The architecture of cooperation: managing coordination costs and appropriation concerns in strategic alliances. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, v. 43, n. 4, p. 781-814, Dec. 1998.
- _____; SYTCH, M. Dependence asymmetry and joint dependence in interorganizational relationships: effects of embeddedness on a manufacturer's performance in procurement relationships. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, v.52, n. 1, p. 32-69, Mar. 2007.
- HAMEL, G.; DOZ, Y.; PRAHALAD, C. K. Collaborate with your competitors and win. **Harvard Business Review**, Boston, v. 67, n. 1, p. 133-139, Jan.-Feb. 1989.
- HITT, M. A. et al. Partner selection in emerging and developed market context: resource-based and organizational learning perspectives. **Academy of Management Journal**, Biarcliff Manor, v. 43, n. 3, p. 449 -467, June 2000.
- HOFFMAN, W. H. Strategies for managing a portfolio of alliances. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 28, n. 8, p. 827-856, Aug. 2007.
- HOLM, D. B.; ERIKSSON, K.; JOHANSON, J. Creating value through mutual commitment to business network relationships. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 20, n. 5, p. 467-486, May 1999.
- INKPEN, A. C.; BEAMISH, P. W. An analysis of twenty-five years of research in the Journal of International Business Studies. **Journal of International Business Studies**, Washington, v. 25, n. 4, p. 703-713, Oct./ Dec.1994.

INSTITUTE FOR SCIENTIFIC INFORMATION (ISI). **Journal of Citation Reports (JCR)**. New York: Thomson Reuters, 2006. Disponível em: <http://www.thomsonreuters.com/products_services/scientific/Journal_Citation_Reports>. Acesso em: 23 set. 2007.

JARILLO, J. C. On strategic networks. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 9, n. 1, p. 31-41, Jan.-Feb. 1988.

KALE, P.; SINGH, H.; PERLMUTTER, H. Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: building relational capital. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 21, n. 3, p. 217-237, Mar. 2000.

KOGUT, B. Joint ventures: theoretical and empirical perspectives. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 9, n. 4, p. 319-332, July-Aug. 1988.

KRISHNAN, R. A.; MARTIN, X.; NOORDERHAVEN, N. G. When does trust matter to alliance performance? **Academy of Management Journal**, Biarcliff Manor, v. 49, n. 5, p. 894-917, Oct. 2006.

KUMAR, M. V. S. The value from acquiring and divesting a joint venture: a real options approach. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 26, n. 4, p. 321-331, Apr. 2005.

_____; SETH, A. The design of coordination and control mechanisms for managing joint venture-parent relationships. **Strategic Management Journal**, Chichester, v. 19, n. 6, p. 579-599, June 1998.

LUO, Y. How important are shared perceptions of procedural justice in cooperative alliances. **Academy of Management Journal**, Biarcliff Manor, v. 48, n. 4, p. 695-709, Aug. 2005.

MORRISON, A. J.; INKPEN, A. C. An analysis of significant contributions to the international business literature. **Journal of International Business Studies**, Washington, v. 22, n. 1, p. 143-152, Mar. 1991.

OSBORN, R. N.; HAGEDOORN, J. The institutionalization and evolutionary dynamics of interorganizational alliances and networks. **Academy of Management Journal**, Biarcliff Manor, v. 40, n. 2, p. 261-278, Apr. 1997.

PARK, S. H.; ZHOU, D. Firm heterogeneity and competitive dynamics in alliance formation. **Academy of Management Review**, Biarcliff Manor, v. 30, n. 3, p. 531-554, July 2005.

SAMPSON, R. C. R&D alliances and firm performance: the impact of technological diversity and alliance organization on innovation. **Academy of Management Journal**, Biarcliff Manor, v. 50, n. 2, p. 364-386, Apr. 2007.

SIMONIN, B. L. An empirical investigation of the process of knowledge transfer in international strategic alliances. **Journal of International Business Studies**, Washington, v. 35, n. 5, p. 407-427, Sept. 2004.

SINGH, K. The impact of technological complexity and interfirm cooperation on business survival. **Academy of Management Journal**, Biarcliff Manor, v. 40, n. 2, p. 339-367, Apr. 1997.

SMITH, K. G.; CARROLL, S. J.; ASHFORD, S. J. Intra- and interorganizational cooperation: toward a research agenda. **Academy of Management Journal**, Biarcliff Manor, v. 38, n. 1, p. 7-23, Feb. 1995.

STEENSMA, H. K.; MARINO, L.; WEAVER, K. M. Attitudes toward cooperative strategies: a cross-cultural analysis of entrepreneurs. **Journal of International Business Studies**, Washington, v. 31, n. 4, p. 591-609, Dec. 2000.

NOTAS

- ¹ Contratos de cessão de direitos, usados como estratégia para transferência de conhecimento. Para revisão detalhada ver Beamish et al., 2003.
- ² Entende-se por relações diádicas a relação entre duas firmas (GULATI, 1998).