

Uma Revisão Sistemática dos Recentes Estudos Científicos sobre Redes de Cooperação

Dorneles Sita Fagundes
dorneles@sinos.net
FACCAT

Carlos Fernando Jung
carlosfernandojung@gmail.com

Resumo: Este artigo apresenta os resultados de uma pesquisa que teve por finalidade realizar uma análise dos recentes estudos científicos publicados, por meio de uma revisão sistemática da literatura sobre Redes de Cooperação. A revisão sistemática teve por critérios: o tipo de estudo; a abordagem metodológica utilizada pelos autores e as principais vantagens e benefícios citados sobre a participação em uma rede de cooperação. A análise possibilitou identificar os benefícios atribuídos aos associados destas redes. O estudo mostra que o aumento da competitividade e as ações conjuntas envolvem, principalmente, o marketing compartilhado e compras coletivas. O desenvolvimento empresarial ou profissional, a redução de custos, troca de informações e o acesso as novas tecnologias são importantes benefícios, no entanto, dependem do contexto e das estratégias utilizadas. O estudo contribui para sustentar e auxiliar o desenvolvimento de novos projetos e futuras investigações.

Palavras Chave: Redes - Cooperação - Pequenas Empresas - Estratégia - Competitividade

1. INTRODUÇÃO

Ao longo do tempo empresas industriais, comerciais e de serviços têm promovido o desenvolvimento de qualquer região. Ações coletivas por melhorias tem se tornado mais eficientes já que experiências positivas ou mesmo negativas auxiliam na busca de soluções alternativas.

A busca de soluções conjuntas visando somar esforços através de ações que ajudem a instrumentalizar as pequenas empresas frente às maiores, pois independentemente do setor de atuação em que a pequena empresa esteja inserida, existe na grande maioria das vezes uma concorrência desigual, já que o volume de compras destas empresas junto aos fornecedores é muito menor, tornando assim muito mais difícil a sobrevivência destes pequenos negócios.

No ano de 2000 foi criado, no Estado do Rio Grande do Sul, um programa denominado “Redes de Cooperação” o qual tinha como foco unir pequenas empresas que tivessem objetivos comuns, através de uma entidade jurídica estabelecida que pudesse abrigar um significativo número de associados, tendo estes uma única marca, porém podendo manter a independência e a individualidade.

Segundo Simon (2006) a formação da rede, também conhecida como rede de cooperação ou redes horizontais, permite a realização de ações conjuntas, facilitando a solução de problemas comuns gerando melhorias contínuas, e oportunizando o ingresso em novos mercados, uma vez que muitos lojistas conseguem adquirir marcas e produtos que isoladamente não seria possível.

Simon (2006), afirma que existem inúmeros benefícios para os participantes da rede, onde podem ser destacadas as compras coletivas, o *marketing* compartilhado, troca de informações e aprendizagem com os colegas, além de possível redução dos custos operacionais.

Neste contexto percebe-se a busca da valorização do associativismo como estratégia para o desenvolvimento, principalmente para as micro e pequenas empresas, que muitas vezes não tem condições de disputar espaço num mercado cada vez mais globalizado, de competição cada dia mais acirrada, visto que o associativismo se constitui em uma grande alternativa de viabilização das atividades econômicas, ao possibilitar às empresas que se tornem parceiros para participar do mercado em melhores condições de concorrência.

A parceria, segundo o dicionário Michaelis (2014) que significa a reunião de pessoas por interesse comum; vem corroborar com os anseios dos formadores de Redes de Cooperação, pois embora só sejam responsáveis legais pelo seu quinhão, moralmente, estas pessoas colocam à disposição do sistema significativo esforço e empenho para que todos obtenham sucesso através da realização de ações conjuntas. A cooperação formal, a produção e comercialização de bens e serviços tornam-se mais rentáveis a partir da construção de uma estrutura coletiva das quais todos são beneficiários.

Este tipo de programa pode ter gerado uma estrutura de confiança entre os associados, já que contribui para mudar a percepção dos empresários fazendo com que deixem de “enxergar” os colegas como concorrentes e passem a tratar como parceiros. Esta nova percepção pode trazer benefícios mútuos, uma vez que aquilo que era segredo de negócio de um pequeno empresário será compartilhado na Rede.

A partir desta perspectiva, este artigo apresenta uma análise dos recentes estudos científicos publicados, por meio de uma revisão sistemática da literatura, com a finalidade de sintetizar os resultados obtidos em pesquisas sobre Redes de Cooperação. O estudo contribui para sustentar e auxiliar o desenvolvimento de novos projetos, indicando novos rumos para futuras investigações. A revisão sistemática realizada teve por critérios: (i) o tipo de estudo;

(ii) a abordagem metodológica utilizada pelos autores; e (iii) as principais vantagens e benefícios citados sobre a participação em uma rede de cooperação. A análise também possibilita identificar os benefícios atribuídos aos associados destas redes.

O trabalho está organizado da seguinte forma: a seção 2 apresenta o método utilizado para a revisão sistemática, a seção 3 a análise e síntese dos estudos científicos e as respectivas contribuições e, a seção 4 traz as considerações finais.

2. MÉTODO

Este trabalho teve por princípio metodológico o método de Revisão Sistemática de Literatura, que requer, além de questões claras a serem resolvidas, a caracterização de cada estudo selecionado, os conceitos mais importantes, os critérios de inclusão e exclusão dos artigos selecionados e definição nas estratégias de busca para análise criteriosa da qualidade do estudo de revisão.

Para tornar possível a revisão desejada a pesquisa foi estruturada em três etapas, sendo que a primeira diz respeito ao objetivo, cuja premissa maior é o de verificar o tratamento dado às Redes de Cooperação pelas pesquisas existentes, buscando responder como ocorre a contribuição das redes de cooperação como alternativa para subsidiar o desenvolvimento de pequenas empresas e quais os critérios para explorar o tema tratado a partir da construção de uma estrutura coletiva das quais todos são beneficiários, definindo-se então as palavras-chave: Revisão Sistemática Literária; Redes de Cooperação, Associativismo e Parcerias, como a chave da coleta de dados, por bem identificarem os propósitos da pesquisa, incluindo nesta etapa as publicações e as plataformas pesquisadas: periódicos.capes.gov.br, scholar.google.br e www.scielo.org.

Para analisar a questão de pesquisa que norteiam as vantagens e benefícios oferecidos pela participação nas Redes de Cooperação como alternativa para subsidiar o desenvolvimento de pequenas empresas aproximou-se conceitualmente a definição de rede de cooperação à abordagem sintética-conceitual de associativismo e parceria, identificando pontos de aderência entre os eixos de estudo. A pesquisa caracteriza-se como exploratória, porque busca obter maior familiaridade com o problema de pesquisa objetivando o “[...] aprimoramento de ideias, ou a descoberta de intuições” (GIL, 2010, p. 45).

Gil (2010), ainda pondera que a pesquisa pode ser classificada de diversas formas, inclusive quanto a abordagem, a qual neste estudo identificamos como quali-quantitativa, seguindo a estrutura de um artigo original e aberta a novos estudos de informação científica.

Foram identificadas nos artigos selecionados o uso constante das palavras “Rede” e “Redes” de Cooperação e Associativismo em contextos diferenciados. Os vocábulos “Parceria” e “Parcerias” aparecem poucas vezes nos artigos pesquisados, mas foi possível perceber a influência nas ações realizadas em Redes de Cooperação, motivo pelo qual foram utilizadas também como palavras-chave.

A busca realizada para revisão sistemática dos artigos considerou também obras de autores e pesquisadores renomados como Schumpeter (1982), Sachs (2000), Siedenberg (2008), Becker (2008) entre outros.

3. ANÁLISE E SÍNTESE DOS ESTUDOS

A partir da revisão sistemática realizada sobre os estudos científicos publicados sobre Redes de Cooperação foi possível identificar as principais contribuições relacionadas ao tema com base no método utilizado, ver Quadro 1.

Vantagens e/ou Benefícios	Número de Publicações	Autores/Ano
Ações conjuntas	8	Simon (2006); Kapron (2014); Andrade (2009); Amato (2000); Olave e Amato (2001); Vinhas e Becker (2006); Wegner (2011); Gerolamo (2008).
Acesso a novas tecnologias	4	Adam (2006); Nassimbeni (1998); Vinhas e Becker (2006); Morinishi e Gerrini (2011).
Aprendizagem	3	Balestrin e Porporatti (2007); Simon (2006); Queiroz (2012).
Benefícios múltiplos	6	Queiroz (2012); Simon (2006); Amato (2000); Olave e Amato (2001); Garcia (2010); Nassimbeni (1998).
Aumento da competitividade	9	Garcia et al (2010); Jarillo (1998); Balestrin (2005); Verschoore (2008); Amato Neto (2000); Vinhas e Becker (2006); Dias (2008); Gerolamo et al (2008); Silva (2004);
Cooperação entre os associados	17	Simon (2006); Kapron (2014); Andrade (2009); Amato (2000); Olave e Amato (2001); Garcia et al (2010); Nassimbeni (1998); Jarillo (1998); Balestrin (2005); Verschoore (2008); Reis (2010); Wegner et al (2011); Tálamo e Carvalho (2008); Queiroz (2012); Gerolamo et al (2008); Morinisho e Guerrini (2011); Silva (2004).
Desenvolvimento	7	Simon (2006); Kapron (2014); Andrade (2009); Amato (2000); Olave e Amato (2001); Gerolamo et al (2008); Silva (2004).
Dividir riscos	3	Amato Neto (2000); Wegner et al (2011); Morinishi e Guerrini (2011).
Inovação	2	Queiroz (2012); Gerolamo et al (2012).
Melhorias contínuas	3	Vinhas e Becker (2006); Queiroz (2012); Simon (2006);
Redução de custos	6	Simon (2006); Adam (2006); Amato Neto (2000); Vinhas e Becker (2006); Wegner et al (2011); Balestrin e Porporatti (2007).
Troca de Informações	6	Andrade (2009); Nassimbeni (1998); Simon (2006).
Parceria com colegas e fornecedores	1	Vinhas e Becker (2006).

Quadro 1: Síntese das publicações resultante da revisão sistemática

3.1. REDES DE COOPERAÇÃO

As mudanças ocorridas nas últimas décadas, no processo de desenvolvimento econômico, fizeram com que, no Rio Grande do Sul, diversos agentes tenham se unido na busca de somar esforços para minimizar o impacto produzido pelas constantes transformações ocorridas nos mais variados setores da economia, tendo como objetivo principal tornar mais competitivos estes participantes.

Para Kapron (2014) o desenvolvimento não ocorre por acaso, mas é fruto da interação dos diversos segmentos sociais. A coordenação das ações seja no âmbito de uma empresa ou organização, entre empresas e instituições ou destas com setores governamentais, constitui um ativo decisivo para agregação de valor e eficiência econômica, pilares do desenvolvimento.

A partir desta constatação o governo do Rio Grande do Sul criou o Programa “Redes de Cooperação”, com a finalidade de fomentar o desenvolvimento regional através da participação das universidades, de micro e pequenas empresas e do próprio governo.

Este Programa ficou ao encargo da Secretaria Estadual de Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais (SEDAI), que firmou o compromisso de articular as redes, buscando estimular os diversos empresários participantes a fortalecer e a empreender ainda mais em seus negócios, já que o programa tem em seu escopo o propósito de motivar os integrantes a participarem de cursos de capacitação, realizarem investimentos e ainda a trocarem informações com outros colegas.

Criado no ano 2000 e instituído em 2004 pelo Decreto Lei nº 42.950, o objetivo principal do Programa é fortalecer as micro e pequenas empresas por meio do associativismo em redes de cooperação. Esse modelo se refere a uma organização associativa e democrática de empresas que possuem o mesmo porte, de modo que a pessoa domina sobre o capital. Cada uma das empresas associadas mantém sua individualidade e autonomia decisória, porém, em conjunto, elas desenvolvem ações no sentido de superar fragilidades inerentes às empresas envolvidas (ANDRADE, 2009).

As redes de cooperação, ou redes horizontais, são constituídas por empresas concorrentes ou não, que optam por cooperar dentro de certo domínio, preservando a independência ou a liberdade de algumas ações estratégicas de seus membros. A rede gerencia a cadeia de suprimentos e a distribuição de produtos das empresas a ela associadas. Além disso, a interdependência entre as empresas da rede favorece o desenvolvimento de ações e estratégias em conjunto que beneficiam todos os associados. As redes de empresas constituem-se no modo de regular a interdependência de sistemas complementares (produção, pesquisa, engenharia, coordenação), o que é diferente de agregá-los em uma única firma (AMATO NETO, 2000; OLAVE; AMATO NETO, 2001).

O Programa foi criado com o propósito de contemplar os mais variados segmentos, servindo tanto a indústria, como o comércio e empresas do ramo de serviços; nesta perspectiva acredita-se que as empresas associadas conseguem reduzir e dividir custos e riscos, conquistar novos mercados, qualificar produtos e serviços e acessar novas tecnologias, comprovando a teoria de que o todo é maior que a soma das partes (ADAM, 2006).

Segundo Garcia *et al.* (2010), este novo cenário globalizado da economia reflete a transição da eficiência individual para a eficiência coletiva, ou seja, a competitividade das empresas, cada vez mais, relaciona-se ao desempenho de redes inter organizacionais e não de entidades isoladas, buscando benefícios múltiplos.

Nesta concepção de redes, as empresas criam um conjunto complexo de interdependência com outras firmas. A interdependência vertical surge na cooperação entre parceiros que se complementam entre si na produção ou na comercialização do produto,

enquanto que a interdependência horizontal surge entre parceiros que trocam conhecimentos ou recursos para obter benefícios e desenvolver novos produtos e tecnologias (NASSIMBENI, 1998).

Na visão de Jarillo (1988), as redes de cooperação são, portanto, arranjos organizacionais de longo prazo entre empresas que permitem a obtenção ou a sustentação de diferenciais em face dos competidores fora da rede. Por conseguinte, os ganhos competitivos obtidos coletivamente são fatores cruciais para o seu estabelecimento. Pesquisas e estudos de caso, realizadas em empresas participantes de redes de cooperação no Rio Grande do Sul demonstraram que a cooperação em rede possibilita variado conjunto de benefícios para as empresas associadas (BALESTRIN, 2005; BÖHE; SILVA, 2004; MACADAR, 2004; PEREIRA, 2004; VERSCHOORE, 2008).

3.2. ESTRUTURA DAS REDES

No caso do Rio Grande do Sul, o Programa Redes de Cooperação foi estruturado de forma que cada agente tenha bem definido qual o seu papel dentro do projeto, sendo assim coube ao governo conveniar com universidades participantes, fornecendo a elas a capacitação na metodologia, aportar recursos financeiros para custear eventuais despesas e principalmente ser um articulador no sentido de aproximar os agentes envolvidos.

As universidades ficaram com as seguintes atribuições: (i) disponibilizar a infraestrutura necessária; (ii) realizar eventos de divulgação do projeto; (iii) participar de atividades relacionadas ao programa organizadas pelo governo; (iv) divulgar o projeto; (v) promover reuniões; (vi) capacitar os empresários e (vii) disponibilizar um consultor para cada rede.

Importante neste processo a figura do consultor, sendo este o elo entre universidade e empresários; é o profissional encarregado de fornecer informações sobre o andamento da rede e os resultados alcançados por estas. É também o responsável em primeira instância pela perpetuação e crescimento das associações e quem deve verificar o motivo de algum desligamento, já que esta informação poderá contribuir para possíveis correções de alguma insatisfação que possa existir.

Terá ainda o consultor o compromisso de estruturar a rede, ou seja, é a pessoa que realiza o primeiro contato com os empresários com o propósito de motivá-los a participar do projeto, tendo ainda a incumbência de auxiliar na estruturação legal da rede, tanto nas questões técnicas como jurídicas (Estatuto social, Inscrição no CNPJ, Código de ética e Regimento interno), e havendo necessidade deverá mediar algum conflito que porventura possa surgir.

Para uma melhor compreensão o pesquisador buscou conhecer o estatuto de uma destas associações, onde se verificaram algumas atribuições consideradas mais relevantes pelos autores, de responsabilidade do associado, a saber: (i) pagar com pontualidade as contribuições que lhes competirem; (ii) auxiliar a associação na realização de seus respectivos fins; (iii) não prejudicar moralmente ou economicamente a sociedade; (iv) desempenhar com zelo, cargos, atribuições, ou serviços que lhes forem confiados e (v) respeitar as normas definidas no estatuto, complementadas no Regulamento Interno e Código de Ética. Conforme dito anteriormente, estas são apenas algumas obrigações dos participantes, no entanto existem instrumentos que regulamentam todos os direitos e deveres dos associados.

Importante ressaltar que estas entidades tratam-se de sociedade civil, sem fins lucrativos e de duração indeterminada, tendo geralmente, por objetivo social, assistir, orientar, coligar e instruir as empresas que representa no que diz respeito às atividades de comercialização de produtos.

3.3. VANTAGENS E BENEFÍCIOS

A cooperação entre as empresas permite a combinação de competências essenciais e utilização de *know-how* de outras empresas, o compartilhamento de custos, riscos e conhecimentos para realizar pesquisas tecnológicas e explorar novas oportunidades de negócio, o oferecimento de uma linha de produtos de qualidade superior e mais diversificada, o compartilhamento de recursos subutilizados, o fortalecimento competitivo e do poder de compra para atuar no mercado internacional em favor do cliente (AMATO NETO, 2000).

Segundo Verschoore (2004), o Programa tem quatro princípios básicos de atuação, a saber: (i) *Cooperação horizontal*: estimular a formação de redes entre empresas de um mesmo segmento da cadeia produtiva, evitando relações verticais que estabeleçam alguma forma de hierarquia entre os associados; (ii) *Concepção associativa*: constituir uma entidade associativa sem fins lucrativos, juridicamente estabelecidos destinados aos interesses comuns dos empresários, porém, cada um mantém sua individualidade; (iii) *Expansão das redes*: ampliar o número inicial de associados, de modo que os benefícios sejam estendidos a todos os empresários interessados; e (iv) *Independência*: manter autonomia nas definições dos rumos a serem tomados, independente do Programa.

É importante recordar o alerta de Reis (2010), ao lembrar que a agenda desenvolvimentista operada no país deve levar em consideração um sólido crescimento das empresas e do mercado em que estas atuam sob pena de perseverar ou mesmo recrudescer a exclusão social. O desempenho do Programa Redes de Cooperação, ao oferecer a oportunidade do associativismo para as pequenas empresas, pode ter contribuído para esta ação qualificada de sobrevivência empresarial, amenizando os impactos de gestão não profissional, já que esta é uma das conquistas da rede, contribuindo assim para a inclusão social de pequenos empresários.

Para Vinhas e Becker (2006), garantir um determinado patamar de competitividade, as empresas se vêem compelidas a repensar internamente seus processos de produção, organização e gestão do trabalho, numa perspectiva externa a vislumbrar novas alternativas de parcerias, uniões, alianças e coligações.

Nesse sentido as autoras enfatizam ainda, que é percebido assim, um movimento das organizações no sentido de desenvolverem estratégias empresariais para solucionar problemas estruturais e conjunturais buscando vantagens em ações coletivas, tais como: aumento do poder de barganha em compras; acesso a novos mercados; acesso a novas de tecnologias; melhoria da produtividade e conseqüente redução de custos.

Para Wegner *et al.* (2011), A formação das redes torna-se uma forma das empresas organizarem-se para competir em escala local, regional e global, diminuindo assim os custos e investimentos, os riscos e as incertezas presentes no mercado globalizado. O autor diz acreditar que os arranjos cooperativos possam ser uma alternativa viável para empreendimentos que desejam ampliar suas capacidades e obter sinergias em seu ramo de atuação. Estes autores também consideram que as experiências bem sucedidas de cooperação empresarial indicam que a existência de capital social e de uma forte cultura de colaboração entre os participantes de um grupo cooperativo ou rede de empresas é fator fundamental para o sucesso das ações coletivas.

De acordo com Tálamo e Carvalho (2008), uma Rede de Cooperação Empresarial tem maior probabilidade de sucesso quando é estruturada por meio de caráter motivacional e em torno de objetivos claros e comuns. Isto significa que o sucesso de uma rede de cooperação não depende do caráter volitivo, ou seja, da formação estabelecida por voluntários em resposta a uma chamada; o sucesso ocorre por meio do caráter motivacional, com a aproximação espontânea e auto motivada de seus integrantes.

Já Dias (2008) afirma que as pequenas e médias empresas são as mais necessitadas de apoio gerencial, insistindo que os desafios que caracterizam estes empreendimentos são competitividade, qualidade da produção, trabalho em associação ou cooperativado. Este apoio é condição primordial para o aumento da geração de emprego e renda, especialmente em regiões periféricas dos centros metropolitanos, caso da grande maioria dos associados das redes em questão.

Um fator apresentado por Balestrin e Porporatti (2007) é o fato de que as redes de cooperação são geralmente inseridas em um ambiente institucional que é essencial para sua sobrevivência e para sua economia, o qual abrange incentivos de governos locais e regionais, serviços educacionais, associações comerciais, que fornecem informação econômica, treinamento e serviços de marketing.

Para os autores supracitados uma rede Inter organizacional, através da rede social de seus membros, poderá ter melhor acesso de recursos, como, por exemplo, capital e influência política. Sua intensidade de laços sociais também permite suportar um comportamento livre de informações entre os membros da rede, encorajando o mútuo aprendizado e inovação.

Balestrin e Porporatti (2007) consideram ainda que coletivamente as firmas integrantes da rede terão maior capacidade de adaptar-se às mudanças, conseguindo assim importantes vantagens dentro das características do mercado, representado pelo ritmo de evolução e diminuição com custos de inovação, curtos ciclos de vida dos produtos e pressões para responder rapidamente às mudanças das necessidades dos clientes. Tais características apontam as redes como configurações que respondem às características do cenário econômico atual.

Um aspecto a ser considerado segundo Queiroz (2012) é a reciprocidade, já que a participação coletiva gera relações de confiança e ajuda mútua entre os membros da rede, que normalmente são muito positivas. Nesse conjunto de itens, estão inseridas as regras informais que ajudam a fortalecer a confiança social, que ocorrem por razões mais diversas, dentre elas a redução de custos de transação e a própria cooperação em si que é muito evidenciada.

Queiroz (2012), afirma ainda que as redes de cooperação têm impactos, em produtividade e escala, na inovação das empresas envolvidas. Assim, empresas que se agrupam em rede apropriam-se de ganhos gerados coletivamente de ordem técnica ou social, em outras palavras poderia se dizer que o associativismo proporciona não somente ganhos financeiros propriamente ditos, mas sim outros benefícios e melhorias que se tornam quase imensuráveis.

Gerolamo *et al.* (2008), em estudo realizado em sistemas similares de associação entre pequenas e médias empresas na Europa, perceberam em suas pesquisas que o desempenho destas, está acima da média quando comparadas às demais empresas de seus respectivos setores. O aumento da competitividade de *clusters* e o crescimento econômico regional estão fortemente associados ao investimento em inovação. Esse é o caso da Alemanha que incentiva o desenvolvimento de inovação por meio de suas redes de competência.

Os autores afirmam ainda que os *clusters* tornam-se potencialmente benéficos para a competitividade das pequenas e micro empresas é o fato de existirem oportunidades para se obter eficiências coletivas, derivadas de economias externas e desenvolvimento de ações conjuntas.

Gerolamo *et al.* (2008) complementam ainda, que o sucesso dos *clusters* e redes de cooperação europeia podem servir como fontes de *benchmarking* para o desenvolvimento de tais práticas no Brasil. Para se atingir resultados positivos, entende-se que as políticas de apoio aos *clusters* e redes de cooperação devem ser direcionadas para as especificidades de

cada região e devem buscar minar as potenciais barreiras ao seu desenvolvimento. As autoridades públicas devem atuar como facilitadoras no processo de cooperação, oferecendo infraestrutura e dando suporte ao surgimento de instituições formais que tenham capacidade de coordenar as atividades do *cluster*. O foco então deve ser para integração com universidades e centros de pesquisa, estimulando o empreendedorismo e a inovação, conforme ilustrou o caso alemão.

Morinishi e Guerrini (2011) parafraseando Gulati, Nohria e Zaheer, destacam que a cooperação entre empresas permite que elas tenham acesso à informação, recursos, mercados e tecnologias, com vantagens de aumentar seus conhecimentos, obter economia de escala e escopo, compartilhar riscos e combinar competências com outras empresas, tornando-as mais aptas a explorar novas oportunidades do mercado.

Silva (2004), diz que através de seus estudos, pode constatar que as condições para aumentar ou perder competitividade empresarial dependem do nível de relacionamento com outros agentes sociais. Em contraste ao isolamento da empresa individual, a existência de um sistema de cooperação interempresarial é um fator que auxilia a superar limitações, a crescer e a aumentar a competitividade.

E por fim, Vazquez-Barquero, *apud* Silva, (2004) considera que o associativismo e as redes entre empresas e organizações territoriais constituem as formas mais correntes de colaboração e cooperação. Elas permitem realizar transações entre agentes públicos e privados com base em acordos formais, principalmente nos países mais desenvolvidos, grande parte dos organismos de desenvolvimento utilizam este processo. São organizações assentadas na confiança entre as partes e orientadas para objetivos muito concretos. Essas redes complementam as organizações convencionais e neutraliza os efeitos perversos da burocracia. Permitem ainda estabelecer relações informais entre as organizações, o que facilita a tomada de decisões e a sua execução.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo apresentou os resultados de uma pesquisa que teve por finalidade analisar os recentes estudos científicos publicados, por meio de uma revisão sistemática da literatura, com a finalidade de sintetizar os resultados obtidos em pesquisas sobre Redes de Cooperação.

O estudo contribui para sustentar e auxiliar o desenvolvimento de novos projetos, indicando novos rumos para futuras investigações.

A revisão sistemática realizada teve por critérios: (i) o tipo de estudo; (ii) a abordagem metodológica utilizada pelos autores; e (iii) as principais vantagens e benefícios citados sobre a participação em uma rede de cooperação. A análise também possibilitou identificar as vantagens e benefícios atribuídos aos associados destas redes.

Os resultados mostraram que a “a forma de cooperação entre os associados” foi o tema mais analisado nas pesquisas realizadas ao longo do tempo. Atribui-se ao fato de que esta temática é relevante para subsidiar ações voltadas ao desenvolvimento de pequenas empresas, em função dos novos conhecimentos produzidos e aplicáveis a formulação de estratégias de comercialização conjunta.

A análise revelou que o “aumento da competitividade” e as “ações conjuntas” envolvem, principalmente, o marketing compartilhado e compras coletivas. Os autores mencionam também que o desenvolvimento empresarial ou profissional, a redução de custos, benefícios múltiplos, troca de informações e o acesso a novas tecnologias são importantes benefícios, no entanto, dependem do contexto e das estratégias utilizadas e o apoio compartilhado.

O estudo evidenciou que em escala menor aparecem: aprendizagem, divisão de riscos e melhorias contínuas. Ainda assim representam um esforço significativo despendido pelos associados em manter as propostas empreendedoras. A parceria com fornecedores e colegas, embora tenham sido citadas apenas uma vez, supõe-se estar implícita em todas as ações, sempre que estão sendo fortalecidas as estratégias de funcionamento e de gestão.

Desta forma pode-se inferir que os autores através de suas pesquisas nos diversos segmentos de redes de cooperação concordam em vários pontos, pois muitas das vantagens e benefícios são comuns e citados por diversos pesquisadores.

6. REFERÊNCIAS

- ADAM, C. R.** Proposição de indicadores para avaliação de desempenho de redes de cooperação. Dissertação (Programa de Pós Graduação em Engenharia da Produção), Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2006.
- ANDRADE, L. B.** Abordagem dos meios inovadores no Rio Grande do Sul: uma análise empírica do programa Redes de Cooperação. Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 30, Número Especial, p. 577-614, out. 2009. Acesso em:
- BALESTRIN, A. & PORPORATTI, A. A.** A Perspectiva dos Custos de Transação na Formação de Redes de Cooperação. ERA-eletrônica, v. 6, n. 1, jan./jun. 2007.
- BECKER, D. F. & WITTMANN, M. L.** Desenvolvimento Regional: abordagens interdisciplinares. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2008.
- DIAS, M. C. da S.** Geração de emprego, renda e política de qualificação nacional: elementos para uma análise no Estado do Pará. Disponível em: <<http://www.uel.br/grupo-pesquisa/gepal/segundosimposio/mariadocarmodasilvadias.pdf>>. Acesso em: 20 maio 2014.
- GARCIA, S. F. A.** et al. Redes interorganizacionais de cooperação para a internacionalização. REGE, v. 17, n. 2, p. 209-224, abr./jun. 2010. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.5700/ rege395>>. Acesso em: 05 abr. 2014.
- GIL, A. C.** Como elaborar projetos de pesquisa. São Paulo: Atlas, 2010.
- GEROLAMO, M. C.; CARPINETTI, L. C. R.; FLESCHUTZ T. & SELIGER, G.** Clusters e redes de cooperação de pequenas e médias empresas: observatório europeu, caso alemão e contribuições ao caso brasileiro, Gest. Prod., São Carlos, v. 15, n. 2, p. 351-365, maio/ago. 2008.
- KAPRON, S.** Desenvolvimento e Participação. Jornal do Comércio, Porto Alegre, 26 maio 2014.
- MICHAELIS.** Dicionário Português online. Disponível em: <<http://www.michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/index.php>>. Acesso em 3 abr. 2014.
- MORINISHI, M. T. & GUERRINI, F. M.:** Formação de redes de cooperação para o desenvolvimento de e-marketplaces verticais. Produção, v. 21, n. 2, p. 355-365, abr./jun. 2011
- NASSIMBENI, G.** Network structures and co-ordination mechanisms: a taxonomy. International Journal of Operations & Production Management, v. 18, n. 6, p. 538-554, 1998.
- QUEIROZ, T. R.** As redes de negócio e as redes de cooperação no APL calçadista de Birigui (SP): caracterização análise e correlações. Geografia, Londrina, v. 21, n. 1. p.141-162, jan./abr. 2012.
- REIS, C. N. dos.** Economia solidária: um instrumento para inclusão social. Disponível em: <<http://www.fee.tche.br/sitefee/download/jornadas/2/e10-02.pdf>>. Acesso em: 14 ago. 2013.
- SACHS, W.** Dicionário do desenvolvimento: guia para o conhecimento como poder. Petrópolis: Vozes, 2000.
- SIEDENBERG, D. R.** Dicionário do Desenvolvimento Regional. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2006.
- SILVA, T. F.** Redes de cooperação entre pequenas empresas do setor turístico. Pasos, Revista do Turismo y Patrimônio Cultural. V. 2 n. 2 p.267-279, 2004.
- SCHUMPETER, J. A.** Teoria do desenvolvimento econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

VINHAS, A. P. L. C. & BECKER, G. V.: Redes de Cooperação Interorganizacional: O Caso da Rede Macsul. Análise, Porto Alegre, v. 17, n. 1, p. 167-184, jan./jul. 2006.

TÁLAMO, J. R. & CARVALHO, M. M.: Redes de Cooperação Com Foco em Inovação: um estudo exploratório. Gest. Prod., São Carlos, v. 17, n. 4, p. 747-766, 2010.

VERSCHOORE, J. R. & BALESTRIN A.: Fatores Relevantes para o Estabelecimento de Redes de Cooperação entre Empresas do Rio Grande do Sul. RAC, Curitiba, v. 12, n. 4, p. 1043-1069, out./dez. 2008.

WEGNER, D. Capital Social e a Construção da Confiança em Redes de Cooperação. Revista de Administração Imed – Raimed, v. 1, n. 1, p. 72-96, dez. 2011.