

CLUSTERS INDUSTRIAIS E INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS: UMA REFLEXÃO TEÓRICA

Gustavo Barbieri Lima - PECEGE – ESALQ/ USP

RESUMO

O objetivo central deste estudo é realizar um ensaio teórico e promover a reflexão acerca dos temas clusters industriais e internacionalização de empresas, com o intuito de contribuir para o enriquecimento do conhecimento neste campo de estudo de redes de cooperação inter-organizacional. Em alguns casos, os ‘laços’ entre empresas integrantes de clusters ou APLs não são explorados na sua totalidade para se obter uma performance exportadora desejável. Assim sendo, urge que os segmentos governamentais e empresariais, assim como entidades de classe dêem ainda mais atenção à essas redes de cooperação inter-organizacional, visando-se promover as exportações brasileiras. Tal lacuna, tem sido veementemente aperfeiçoada pela Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil) via Projetos Setoriais Integrados (PSIs) de vários setores ou segmentos produtivos. É notório que o tema clusters ou arranjos produtivos locais não é um assunto novo tanto no âmbito empresarial, governamental ou acadêmico. Todavia, é um campo do conhecimento que ainda necessita ser explorado de forma mais assertiva para que se possam obter as vantagens competitivas que tais aglomerações de empresas oferecem, dentre elas a internacionalização de empresas, o incremento das exportações, ampliar a pauta de produtos exportados e a promoção comercial das exportações.

Palavras-Chave: *Clusters* Industriais; Arranjos Produtivos Locais (APLs); Rede de Cooperação Inter-organizacional; Internacionalização de Empresas; Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME’s).

ABSTRACT

The main objective of this study is to perform a theoretical review and promote reflection on the themes: industrial clusters and internationalization of enterprises, in order to contribute to the enrichment of knowledge in this field of study of inter-organizational cooperation networks. In some cases, the 'links' among enterprises that are members of clusters or APLs are not fully exploited to obtain a desirable export performance. Therefore, it is urgent that the governmental and private segments, as well as class entities, pay even more attention to these inter-organizational cooperation networks, in order to promote Brazilian exports. This gap has been vehemently refined by the Export and Investment Promotion Agency (APEX-Brasil) via Integrated Sector Projects (PSIs) from various sectors or productive segments. It is well known that the topic of clusters or local productive arrangements is not a new issue in the business, governmental or academic fields. However, it is a field of knowledge that still needs to be exploited in a more assertive way in order to obtain the competitive advantages that such agglomerations of enterprises offer, among them the internationalization, the increase in exports, expanding the list of exported products and the commercial promotion of exports.

Keywords: Industrial clusters, Local Productive Arrangements (LPAs), Inter-organizational networks, Internationalization of enterprises, Small and medium enterprises.

1 Introdução

“Uma das principais características da nova economia é a transição da eficiência individual para a eficiência coletiva. A competitividade é, e será cada vez mais, relacionada ao desempenho de redes interorganizacionais e não de empresas isoladas. Ao mesmo tempo, a formação dessas redes tem forte dimensão locacional, associada ao movimento de internacionalização das operações das grandes corporações transnacionais (FLEURY; FLEURY, 2003).”

Uma reestruturação capitalista ocorrida a partir de meados dos anos 70 deu início ao surgimento das organizações em rede, caracterizadas por um conjunto de novos contextos organizacionais, dentre eles: 1) a transição do modelo de produção em massa para a produção enxuta e a produção flexível; 2) as dificuldades encontradas pelas grandes corporações de serem mais adaptáveis e flexíveis às demandas do seu ambiente; 3) o aumento da produtividade e qualidade dos produtos japoneses e sua conseqüente penetração em novos nichos de mercado, como decorrência da utilização de um modelo de gestão baseado na cooperação gerente - trabalhadores, mão-de-obra multifuncional e estratégias baseadas numa busca permanente de redução de incertezas; 4) a formação de alianças estratégicas inter-organizacionais, geralmente ocorrida entre empresas de grande porte e; 5) surgimento de duas formas de flexibilidade organizacional envolvendo pequenas e médias empresas (PME's): o primeiro é o modelo das redes multi-direcionais e o segundo as redes de licenciamento ou sub-contratação (CASTELLS, 1999).

Para Gerolamo et al. (2008), os temas *clusters* e redes de cooperação de empresas têm sido tema de atenção constante de pesquisadores e governos em vários países – desenvolvidos e em desenvolvimento. Desde os resultados bem sucedidos retratados pela Itália com os distritos industriais (*clusters*) a partir da década de 80 e dos conceitos apresentados por Michael Porter na década de 90, a comunidade acadêmica e os governos têm procurado definir métodos e políticas para desenvolvimento de *clusters* regionais. O que, de fato, chama a atenção em tais estudos e políticas é o foco em micro, pequenas e médias empresas (MPME's), pois elas desempenham um importante papel para a economia.

O desenvolvimento de aglomerações de produtores são temas que vêm ganhando interesse crescente entre os estudiosos de áreas como administração, economia industrial, economia regional e geografia econômica. Especialmente partindo da experiência dos distritos industriais italianos, vários autores passaram a observar com mais atenção a grande importância dessas regiões, cuja característica marcante é a concentração e proximidade geográfica e setorial (produtores do mesmo segmento e/ ou complementares) (GARCIA, 2001).

Ainda segundo Garcia (2001, p.1):

“Além das diversas experiências bem sucedidas de arranjos produtivos locais, outro fator que contribuiu para a intensificação do debate acerca das vantagens competitivas das aglomerações foi o fato de que esses arranjos passaram a ser crescentemente objeto de políticas públicas voltadas à promoção do desenvolvimento industrial e regional e ao incremento da competitividade. Diversos países, com destaque aos países centrais, passaram a voltar seus esforços de políticas industriais a sistemas produtivos localizados. Nesse sentido, foi verificada uma necessidade de melhor compreensão dos fenômenos que estão associados à competitividade dessa forma de organização produtiva.”

De acordo com Halinen e Tomroos (2005), as redes de empresas conectadas estão rapidamente substituindo mercados tradicionais e empresas verticalmente integradas. Redes

de empresas têm sido consideradas melhores adaptadas à ambientes ricos de informação devido à sua superior capacidade de processamento de informação se comparado com mecanismos tradicionais de governança.

Diversos autores como Porter (1990; 1998a), Krugman (1991), Schmitz (1992; 1997a), Edquist (1997) Scott (1998), Belussi e Arcangeli (1998), Lastres *et al* (1999) *apud* Garcia (2001), entre outros, têm apontado que a formação e o desenvolvimento de arranjos produtivos locais ou clusters industriais são fenômenos importantes no processo de geração de vantagens competitivas entre as empresas, o que tem merecido importante atenção tanto em termos de trabalhos teórico-conceituais, quanto estudos empíricos.

Embora a maior parte dos estudos sobre arranjos produtivos sejam relativos às experiências de países desenvolvidos, eles têm inspirado trabalhos nos países em desenvolvimento. A literatura sobre este tema argumenta que: (a) os arranjos produtivos locais de PME's são importantes para os países em desenvolvimento como estratégia para preservar as estruturas locais de produção dotando-as da capacidade de competição e de inovação necessária para sua inserção nos mercados globalizados; (b) a organização em arranjos produtivos locais tem auxiliado pequenas e médias empresas a ultrapassar conhecidas barreiras ao crescimento das firmas, a produzir eficientemente e a comercializar produtos em mercados distantes – quer sejam nacionais ou internacionais (QUIRICI, 2006; p. 25).

Clusters regionais deveriam formar um importante grupo-alvo de políticas industriais e de inovação, pois podem ser uma eficiente maneira de se criar trabalho e riqueza em regiões. Mais do que isso, eles podem servir como alavanca para o desenvolvimento sustentável, ou seja, não apenas para o desenvolvimento econômico, mas também social e ambiental (EUROPEAN COMMISSION, 2002c) *apud* (GEROLAMO et al., 2008).

1.1 Justificativa da Pesquisa

As empresas, especialmente as micro, pequenas e médias (MPME's), têm procurado estabelecer vínculos de cooperação, por meio de redes de empresas, para se manterem competitivas nos mercados em que atuam. Vários são os esforços dos segmentos governamentais brasileiros e dos setores privados para estabelecerem políticas que visem à criação, manutenção e incentivos aos *clusters* regionais ou arranjos produtivos locais. Outro grande esforço do governo tem sido o incentivo à internacionalização de empresas com o intuito de estas expandirem os mercados em que atuam e diversificar a pauta de produtos exportados.

Quanto aos *clusters* no Brasil, Puga (2003) *apud* Gerolamo et al. (2008; p.67) identificou 193 aglomerações industriais no Brasil compostas por aproximadamente 77 mil empresas responsáveis por cerca de 680 mil empregos, o que corresponde a mais do que 3% dos empregos no país, e por exportações no valor de US\$ 3,8 bilhões, que corresponde a cerca de 6% do total de exportações. Entretanto, de acordo com o Ministério Brasileiro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2006) *apud* Gerolamo et al. (2008;p.67), existem quase mil *clusters* de PME's no Brasil considerando os setores de indústria, agronegócios, comércio e turismo.

Considerando-se que as PME's podem ter um papel ativo na estrutura produtiva, sendo co-responsáveis pelo dinamismo dessa estrutura ou ao menos pela complementaridade que tal dinamismo requer, e compreendendo que a inserção em aglomerações setoriais é uma forma de amplificar a contribuição das PME's nesse dinamismo, justifica-se uma investigação mais aprofundada sobre o tema “aglomerações setoriais ou arranjos produtivos locais de

PME's. A importância e atualidade do tema decorrem principalmente da constatação de que aglomerações de empresas que conseguem evoluir para estruturas de arranjos produtivos locais ganham competitividade e capacidade de inserção no mercado internacional, reduzem as fragilidades e vulnerabilidades da economia local contribuindo para atenuar os problemas econômicos e sociais atuais (QUIRICI, 2006).

Assim sendo, a presente pesquisa visa focar dois aspectos estratégicos e relevantes para a economia do Brasil e para o desenvolvimento regional: os *clusters* regionais ou arranjos produtivos locais como fonte de vantagem competitiva (em decorrência da eficiência coletiva) para empresas, assim como o processo de internacionalização de empresas participantes destas aglomerações, visando incrementar suas exportações e participação em mercados internacionais.

2 Objetivo do Estudo

O objetivo central deste estudo é realizar um ensaio teórico e promover a reflexão acerca dos temas: clusters industriais e internacionalização de empresas, com o intuito de contribuir para o enriquecimento do conhecimento neste campo de estudo de redes de cooperação inter-organizacional.

3 Procedimentos Metodológicos

Realizar-se-ão levantamento e pesquisa bibliográfica acerca dos temas: *Clusters* industriais ou Arranjos Produtivos Locais (APLs) e Internacionalização de Empresas. Segundo Yin (2001), a revisão de literatura é, portanto, um meio para se atingir uma finalidade, e não – como pensam muitos estudantes – uma finalidade em si. Os pesquisadores iniciantes acreditam que o propósito de uma revisão de literatura seja determinar as respostas sobre o que se sabe a respeito de um tópico; não obstante, os pesquisadores experientes analisam pesquisas anteriores para desenvolver questões mais objetivas e perspicazes sobre o mesmo tópico.

4 Referencial Teórico

4.1 Clusters industriais ou Arranjos Produtivos Locais (APLs)

“Clusters são concentrações geográficas de empresas interconectadas e instituições em um campo específico. Clusters envolvem um conjunto de indústrias ligadas e outras entidades importantes para competir. Eles incluem, por exemplo, fornecedores de inputs especializados como: componentes, maquinaria e serviços e provedores de infra-estrutura especializada (PORTER, 1998, p. 78).”

Michael Porter é certamente o autor de maior influência na composição estrutural do conceito de *cluster*, guardando íntima relação com o esquema do “diamante” apresentado no seu livro “Vantagem Competitiva das Nações” (PORTER, 1990). O “diamante” de Porter representa na verdade uma solução esquemática na forma de um diamante lapidado que une pontos ou fatores responsáveis pela criação de vantagens competitivas para uma indústria/nação/ região. Adaptando o conceito apenas para uma região, o foco de Porter é a importância de economias externas geograficamente restritas (concentrações de habilidades e conhecimentos altamente especializados, instituições, rivais, atividades correlatas e

consumidores sofisticados) na competição internacional (AMARAL FILHO, 1999 *apud* SAMPAIO, 2002).

Ocorre o que Porter chama de “paradoxo da localização geográfica”, isto é, muitas das vantagens duradouras num mundo globalizado dependem de fatores locais, sendo que o agrupamento ou aglomeração de empresas, indústrias ou setores rivais sobre uma determinada região gera condições propícias para a criação e multiplicação de fatores especializados ou adiantados, além daqueles tradicionais (PORTER, 1990; 1998).

Um conceito bastante conhecido no meio empresarial e nos órgãos de pesquisa, treinamento e financiamento públicos e privados no Brasil, é o Arranjo Produtivo Local (APL). Cassiolato e Lastres (2003) *apud* Cardoza Galdámez (2007), definem os APLs como aglomerações industriais de agentes econômicos (indústrias), políticos e sociais que apresentam algum tipo de relação, mesmo que incipientes. Para o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) *apud* Cardoza Galdámez (2007), os APLs são:

“[...] definidos como um fenômeno vinculado às economias de aglomeração, associadas à proximidade física das empresas fortemente ligadas entre si por fluxos de bens e serviços. A concentração geográfica permite ganhos mútuos e operações mais produtivas. Entre os aspectos que devem ser observados, destaca-se o papel de autoridades ou instituições locais para a organização e a coordenação das empresas, pois apenas um grupamento de empresas não é suficiente para ganhos coletivos (SANTOS; GUARNERI, 2000, p. 197).”

Para o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio Exterior e Serviços (2018; p.01), arranjos produtivos locais (APLs) são aglomerações de empresas e empreendimentos, localizados em um mesmo território, que apresentam especialização produtiva, algum tipo de governança e mantêm vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais, tais como: governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa.

Os Arranjos Produtivo Locais (APLs), podem ser entendidos como aglomerados ou *clusters* de empresas do mesmo segmento produtivo e/ ou complementares cuja proximidade geográfica é evidente para a obtenção de vantagens competitivas. As empresas que compõem um *cluster*, além da proximidade física e da forte relação com os agentes da localidade, têm em comum uma mesma dinâmica econômica. Contudo, tal dinâmica pode ser determinada por razões bastante diversas. Assim, por exemplo, a dinâmica de um *cluster* de empresas pode ser determinada pelo fato dessas empresas realizarem atividades semelhantes e/ ou utilizarem mão-de-obra especializada (ex. produção de software), ou utilizarem as mesmas matérias-primas (ex. indústria petroquímica), ou necessitarem das mesmas condições climáticas ou de solo para sua produção (ex. produção de vinhos, chocolates, frutas, etc), por fornecerem para um mesmo cliente que exige proximidade (ex. fornecedores de autopeças localizados próximos às montadoras), etc (SEBRAE, 2004).

Uma das características sociais mais importantes dos distritos industriais (*clusters* ou APLs) é a existência de uma comunidade local, com um sistema de valores relativamente homogêneos, que se traduz na existência de uma ética presente em diversos aspectos da vida dos distritos. Para Becattini (1990; p. 43), este sistema de valores representa um requisito importante para o desenvolvimento de um distrito, sendo essencial para sua reprodução. O autor afirma que, para a fixação desse sistema de valores e sua transmissão entre as gerações, é necessária a construção de um sistema de instituições e de regras a serem seguidas pelos membros da comunidade. Entre as instituições referidas estão os mercados, as escolas, os partidos políticos, os sindicatos e as igrejas. Porém, a existência desses sistemas não garante a prevenção de ocorrência de conflitos, é ressaltado que esta

favorece o surgimento da percepção pela maioria dos indivíduos de um interesse maior da comunidade, contribuindo para o desempenho econômico de todo o distrito.

A dotação de conhecimento sistêmico em clusters ou distritos Industriais, desenvolvida localmente por meio da combinação de know-how especializado de empresas, mão de obra e interações densas entre atores próximos geograficamente e culturalmente, é de extrema relevância para a vantagem competitiva das empresas de tais aglomerações. Isso se deve ao fato de que tais empresas se beneficiam de uma maior disponibilidade de habilidades e competências especializadas difundidas por todo o sistema local, o que sustenta sua capacidade de introduzir inovações (VECCIOLINI, 2018).

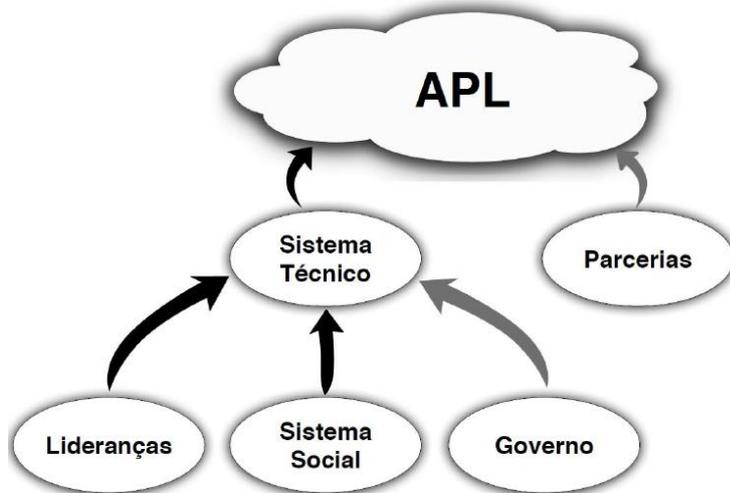
A figura 1 ilustra as vertentes de desenvolvimento do APL.
Figura 1 – Vertentes do processo de desenvolvimento do APL.



Fonte: Adaptado de Galindo, Câmara e Lopes Júnior (2011) apud Querino (2018).

No esquema apresentado na figura 2, o sistema técnico é o atrator principal na sustentação da rede, sem uma estrutura formal o APL não consegue se consolidar. Assim, é a partir dos atratores secundários que é formada e mantida a estrutura na qual as dinâmicas acontecem. Conforme a figura 2, quem sustenta o APL é o sistema técnico (sendo este sustentado pelas lideranças e pelo sistema social). O governo e as parcerias colaboram para que as dinâmicas aconteçam, mas com menos impacto e atuação (QUERINO, 2018).

Figura 2 – Sustentação dos APLs.



Fonte: Querino (2018), p. 87

Segundo Becattini (1990), ao analisar o conjunto de firmas presentes em um distrito industrial, destaca as singularidades dessas organizações. Primeiramente, é preciso notar que com frequência a localização das firmas em um distrito não é o resultado da atração de determinados processos produtivos por força da disponibilidade de recursos. Ao contrário, as firmas são decorrências de desenvolvimentos históricos específicos, possuindo relações bastante sólidas com a região. Como resultado, a “população” de firmas presentes em cada distrito apresenta características bastante particulares, refletindo seus respectivos processos de formação.

O modelo de cluster ou distrito industrial descreve um tipo específico de indústria localizada, caracterizada por um alto grau de especialização e divisão estendida do trabalho entre a multiplicidade de micro, pequenas e médias empresas dentro da principal indústria de especialização (segmento ou setor produtivo). Como claramente expresso por sua definição como “noção socioeconômica”, o modelo cluster ou distrito industrial enfatiza a interação entre a dimensão produtiva, referida como configuração industrial do sistema, e a dimensão social, representada pela comunidade local de pessoas que trabalham e vivem no lugar. Portanto, a organização da produção não é algo separado da comunidade (VECCIOLINI, 2018).

O conceito de distrito (ou cluster) industrial é superior ao uso de critérios relacionados aos aspectos tecnológicos tradicionais. Os critérios tecnológicos são considerados “pontos cegos”, porque negligenciam a importância dos lugares onde a produção realmente ocorre. Como forma de interpretar a mudança econômica, o conceito do distrito industrial postula que as mudanças econômicas se formam “entre lugares”, e assim é um processo sócio-econômico baseado em lugar. Assim, um distrito industrial pode ser visto como uma forma de “desenvolvimento local” (SFORZI; BOIX, 2015).

Conforme Suzigan (2004a; 2004b), esse tipo de rede de cooperação inter-organizacional tem como característica principal a geração de economias externas, que decorrem (1) de fatores intrínsecos ao APL, como a existência de mão-de-obra e profissionais especializados, a presença de fornecedores próximos, empresas prestadoras de serviços e indústrias correlatas, e a rápida disseminação de novos conhecimentos, ou (2) de ações conjuntas de empresas e instituições locais para, de forma cooperada, organizar centrais de

compras de matérias primas, promover cursos de capacitação técnica, gerencial e profissional, participar de eventos, criar consórcios de exportação, contratar serviços especializados, estabelecer centros tecnológicos de uso coletivo, criar cooperativas de crédito.

Gorayeb (2002) enfatiza que caso as MPME's inseridas em aglomerações industriais setoriais consigam reunir especialização produtiva, coordenar divisão de tarefas e trabalho e realizar ações conjuntas, elas serão capazes de minimizar (ou superar) as deficiências que são peculiares ao pequeno porte (especialmente, restrição ao crédito, pequena escala e acesso a determinados mercados, como os externos/ internacionais) e adquirir competitividade suficiente para concorrer com empresas de médio e grande portes ou para obter melhores condições nas negociações com grandes compradoras ou fornecedoras.

Além de usufruírem das vantagens e benefícios da "simples aglutinação", as empresas ainda podem estruturar ações em conjunto a fim de minimizar as deficiências inerentes e estruturais a uma empresa de pequeno porte que atua isoladamente. Identificando e valorizando as complementaridades existentes entre seus processos de produção, o grupo de empresas pode compartilhar tecnologia, informação, contratar pesquisas de mercado, formar consórcio para exportação ou para compra de matéria-prima, desenvolver novos processos e produtos, coordenar a divisão das atividades entre empresas mantendo a especialização produtiva entre as unidades, divulgar em conjunto os produtos da região, formar centros de *design*, busca conjunta de canais de comercialização, participação em feiras para promoção comercial, entre outras ações conjuntas responsáveis por manter um ambiente competitivo e cooperativo (amplificação dos benefícios a partir da união dos esforços). A cooperação que pode haver entre as empresas, tanto horizontal quanto vertical, que se observa no interior do arranjo produtivo local é um fator fundamental na busca de assimetrias competitivas das firmas residentes no arranjo local (SCHIMTZ, 1997).

O quadro 1 descreve as características inerentes a um arranjo produtivo local (APL).

Quadro 1 – Características do APL.

| Características do APL | Descrição |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Dimensão territorial | é o espaço onde processos produtivos, inovadores e cooperativos têm lugar, tais como: municípios, microrregiões, entre outros. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Diversidade de atividades e atores econômicos, políticos e sociais | os arranjos envolvem a participação e interação de empresas (produtoras de bens e serviços finais, fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de serviços, comercializadoras, cliente etc.), órgãos de classe, instituições privadas e públicas de ensino, pesquisa, consultoria, bem como instituições políticas e de promoção e financiamento e a comunidade organizada em geral. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Conhecimento tácito | nos arranjos verificam-se processos de geração, compartilhamento e socialização de conhecimento, por parte de empresas, instituições e indivíduos. São importantes os conhecimentos tácitos, ou seja, aqueles que não estão codificados, mas que estão implícitos e incorporados em indivíduos. São elementos de vantagem competitiva de quem os detém. Nos APL mais desenvolvidos, esse conhecimento pode chegar a ser explícito em função de processos de padronização e normatização. O conhecimento tácito reside em crenças, valores, saberes e habilidades do indivíduo ou organização. Encerram, por sua vez: 1) saberes sobre o processo produtivos não disponíveis em manuais; 2) saberes gerais e comportamentais; 3) capacidade para resolução de problemas não codificados; e 4) capacidade para estabelecer vínculos entre situações e interagir com outros recursos humanos. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Inovação | e o aprendizado interativo é a fonte fundamental para a transmissão de |

| | |
|--------------------------------|---|
| aprendizado interativos | conhecimentos e a ampliação da capacidade produtiva e inovadora das firmas e instituições; |
| • Governança | são os diferentes modos de coordenação entre os agentes e atividades, que envolvem da produção à distribuição de bens e serviços, assim como o processo de geração, disseminação e uso de conhecimento e das inovações. |

Fonte: Adaptado a partir de Cardoso (2014; p. 19).

Observação: Neste estudo, o autor considera cluster industrial, arranjo produtivo local e distrito industrial como a mesma forma de organização de empresas em rede de cooperação, assim como defendido por outros autores na literatura acadêmica pertinente.

4.2 Internacionalização de Empresas

4.2.1 O Modelo de Uppsala

O processo de internacionalização de empresas foi analisado por pesquisadores da Universidade de Uppsala (Escola Nórdica de Negócios) que desenvolveram um modelo conhecido como *U-Model (Uppsala Model)*. O Modelo de Uppsala é, inicialmente, associado à pesquisa realizada por Johanson e Vahlne (1977) e Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) com quatro indústrias suecas: Sandvik, Atlas Copto, Facit e Volvo, as quais apresentavam algumas características e procedimentos comuns no processo de expansão para mercados internacionais. Os autores supracitados observaram que as empresas se desenvolveram em determinado mercado internacional investindo recursos sequencialmente, ou seja, os investimentos foram sendo realizados seguindo etapas. Além disso, perceberam que o valor investido dependia do grau de conhecimento da empresa a respeito desse mercado. Em outras palavras: quanto maior o grau de conhecimento da empresa sobre o mercado, maior a tendência em investir recursos e capital no mesmo.

Uma segunda característica que despertou a atenção de Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) é a “distância psíquica”, ou seja, as diferenças percebidas entre cultura, valores, práticas gerenciais e educação de dois países. Em processos de expansão internacional, estas características são consideradas importantes pelos autores, pois podem restringir a disposição das empresas em investir em países considerados culturalmente distintos, dando-se preferência, a princípio, a investimentos em países cuja cultura fosse similar. Apontam-se evidências de que a empresa começa o seu processo de internacionalização em países considerados culturalmente próximos. Kuzaqui (1999) e Minervini (2005) também abordam a proximidade cultural como fator relevante para o início das atividades de uma empresa no mercado internacional.

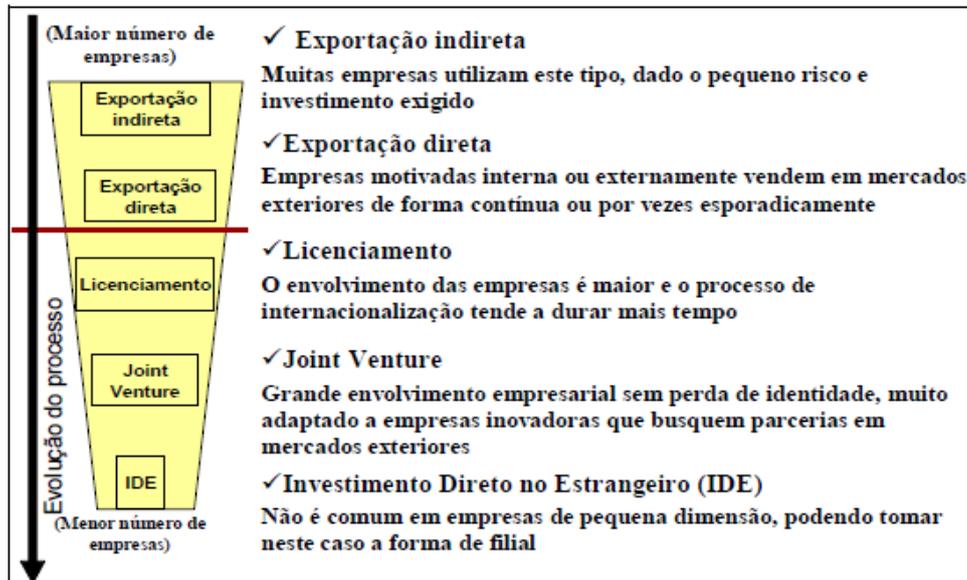
O modelo de Uppsala é baseado em três pressupostos:

- A falta de conhecimento é o maior obstáculo em processos de internacionalização;
- O conhecimento necessário à internacionalização é principalmente adquirido por meio das observações atuais da empresa em determinado mercado;
- A empresa internacionaliza suas operações investindo recursos de maneira gradual.

Faz-se importante ressaltar que a inserção de empresas no mercado internacional é um processo no qual as empresas se preparam para atuar e pode ser estudada sob várias óticas, que dependem do nível de envolvimento no processo exportador. Palácios e Souza (2004) ilustram essa abordagem no processo de internacionalização com um modelo em que à

medida que a empresa adquiere experiência em operações internacionais, maior será a complexidade, o grau de investimento e o controle das mesmas (Figura 3).

Figura 3 – Etapas da Inserção Internacional



Fonte: Palácios e Souza (2004).

De acordo com o modelo ilustrado na figura 2, o primeiro estágio da inserção é a exportação, seja direta (realizada pela própria empresa, por meio de seu departamento de comércio exterior ou exportação) ou indireta (por meio de intermediários: empresa comercial exportadora ou *Trading Companies*). Na sequência, destacam-se o licenciamento, o *joint venture* e o investimento direto no estrangeiro (IDE). O licenciamento refere-se a uma estratégia de custo relativamente baixo caracterizada pelo uso de acordos de licença para: fabricação de bens, utilização de marca, distribuição e comercialização, patentes e segredos comerciais, tecnologia, processos produtivos, serviços, entre outros que podem servir a conquista de novos mercados externos. A *joint-venture* refere-se ao estabelecimento de parcerias entre duas empresas, em geral uma estrangeira e outra nacional, nas quais concordam em estabelecer a divisão de papéis e recursos com vistas a estabelecer uma nova empresa (pessoa jurídica) no mercado-alvo. Por fim, o investimento direto no estrangeiro (IDE) refere-se a aquisição de ativos e envio de capital ao exterior, bem como envolve também fatores de transferência de tecnologia, gerenciamento de recursos humanos, de processos, do relacionamento com o cliente e comunidade local.

5 Considerações Finais e Implicações Gerenciais

Resgatando-se o objetivo central deste estudo tem-se: realizar um ensaio teórico e promover a reflexão acerca dos temas: clusters industriais e internacionalização de empresas, com o intuito de contribuir para o enriquecimento do conhecimento neste campo de estudo de redes de cooperação inter-organizacional.

Após o ensaio teórico apresentado, vale destacar a grande importância dos clusters industriais como arranjo estratégico em rede para micro, pequenas e médias empresas, no que tange à internacionalização de empresas.

Em alguns casos, os “laços” entre empresas integrantes de clusters ou APLs não são explorados na sua totalidade para se obter uma performance exportadora desejável. Assim sendo, urge que os segmentos governamentais e empresariais, assim como entidades de classe dêem ainda mais atenção à essas redes de cooperação inter-organizacional, visando-se promover as exportações brasileiras. Tal lacuna, tem sido veementemente aperfeiçoada pela Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil) via Projetos Setoriais Integrados (PSIs) de vários setores ou segmentos produtivos.

É notório que o tema clusters ou arranjos produtivos locais não é um assunto novo tanto no âmbito empresarial, governamental ou acadêmico. Todavia, é um campo do conhecimento que ainda necessita ser explorado de forma mais assertiva para que se possam obter as vantagens competitivas que tais aglomerações de empresas oferecem, dentre elas a internacionalização de empresas, o incremento das exportações, ampliar a pauta de produtos exportados e a promoção comercial das exportações.

Referências

- BECATTINI, G. *The Marshallian industrial district as socioeconomic notion*. In: PYKE, F., BECATTINI, G. & SEGENBERGER, W. (Eds.). *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Genebra: International Institute of Labour Studies, 1990, pp. 37-51.
- CARDOSO, U.C. **APL – Arranjo Produtivo Local**. Brasília. SEBRAE, 2014. 48p.
- CARDOZA GALDÁMEZ, E. V. (2007). **Proposta de um Sistema de Medição de Desempenho para Clusters Industriais de Pequenas e Médias Empresas**. 2007. 194 p. Tese (Doutorado) – Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2007.
- CASAROTTO FILHO, N.; PIRES, L. H. **Redes de Pequenas e Médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a competitividade global com base na experiência italiana**. São Paulo: Atlas, 2001.
- CASTELLS, M. **A Sociedade em Rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- FLEURY, A. C. C.; FLEURY, M. T. L. Estratégias competitivas e competências essenciais: perspectivas para a internacionalização da indústria no Brasil. **Revista Gestão e Produção**. V. 10, nº 2, p. 129 – 144, ago. 2003.
- GARCIA, R. **Vantagens competitivas de empresas em aglomerações industriais: um estudo aplicado à indústria brasileira de calçados e sua inserção nas cadeias produtivas globais**. 182 p. (Tese de Doutorado – Universidade Estadual de Campinas – Instituto de Economia). Campinas, 2001.
- GERÓLAMO, M. C. ; CARPINETTI, L. C. R. ; SELIGER, G. ; GALDAMEZ, E. V. C. **Performance management of regional clusters and SME cooperation networks**. *International Journal of Business Excellence*, v. 1, p. 457-483, 2008.
- GORAYEB, D. S. **Políticas para aglomerações setoriais de pequena empresas: algumas reflexões**. (Dissertação de Mestrado). Unicamp. Campinas, 2002.
- HALINEN, A.; TOMOROOS, J-A. *Using case methods in the study of contemporary business networks*. *Journal of Business Research* 58 (2005) 125 -1297.

- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign Market commitments. **Journal of International Business Studies**, Hampshire, v.8, n.1, p. 23-32, 1977.
- JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. The internationalization of the firms: a study of the UK experience. **Journal of Management Studies**, Hoboken, v.12, n.3, p. 305-322, 1975.
- KUAZAQUI, E. **Marketing internacional: como conquistar negócios em mercados internacionais**. São Paulo: Makron, 1999.
- MDIC. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais – GTP APL**. 2018 Base de dados disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/competitividade-industrial/arranjos-produtivos-locais>> Acesso: 14/07/2019.
- MINERVINI, N. **O exportador**. São Paulo: Makron Books, 2005.
- PALÁCIOS, T. M. B.; SOUZA, J. M. M. **Estratégias de marketing internacional**. São Paulo: Atlas, 2004.
- PORTER, M. E. *Clusters and the new economics of competition*. Harvard Business Review. November – December 1998. p.77 –90.
- _____. **Vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro:Campus, 1990.
- QUERINO, G. L. R. F. **Influência dos atratores sociais nas dinâmicas organizacionais: um estudo em arranjos produtivos locais**. (Dissertação de Mestrado). FEARP – Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto – S.P., 2018. 121p.
- QUIRICI, W. J. **Modelo conceitual para o desenvolvimento de arranjos produtivos locais** (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto - Universidade de São Paulo, 2006. 127p.
- REDES de empresas**. Sebrae – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas empresas. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/cooperecrescer/redesdeempresas.asp>> Acesso em: 2/11/2004.
- SAMPAIO, S. E. K. **Sistemas Locais de Produção: estudo de caso da Indústria de Jóias e Bijuterias de Limeira (S.P.)**. (Monografia; apoio Fapesp). UNICAMP – Instituto de Economia, Campinas, 2002.
- SCHMITZ, H. *Collective Efficiency and Increasing Returns*. Brighton: IDS Working Paper 50, 1997.
- SFORZI, F.; BOIX, R. What about industrial district (s) in regional Science? **Journal of Regional Research**, v. 32, p. 61-73. 2015.
- SUZIGAN, W. **Avaliação e acompanhamento da implementação da Nova Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior**. (Projeto BRA/97/013 – Rede de Pesquisa e Desenvolvimento de Políticas Públicas - PITCE). 2004a.
- SUZIGAN, W. (Org.). **Pesquisa Clusters/ Sistemas Produtivos Locais**. Base de dados disponível no site: <http://geein.fclar.unesp.br/atividades/pesquisacluster/cluster.htm> (2004b).
- VECCIOLINI, C. **Impact of Internationalization on the Cognitive Configuration of Industrial Cluster: Learning, Forgetting and Unlearning Effects**. (Thesis Dissertation). University of Trento – Italy. 2017/ 2018. 149p.
- YIN, R.K. **Estudo de Caso: planejamento e métodos**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.