

João Dallamuta  
Luiz César de Oliveira  
Henrique Ajuz Holzmann  
(Organizadores)



# Administração, Empreendedorismo e Inovação 4

João Dallamuta  
Luiz César de Oliveira  
Henrique Ajuz Holzmann  
(Organizadores)



# Administração, Empreendedorismo e Inovação 4

**Atena**  
Editora

Ano 2019

2019 by Atena Editora  
Copyright © Atena Editora  
Copyright do Texto © 2019 Os Autores  
Copyright da Edição © 2019 Atena Editora  
Editora Chefe: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira  
Diagramação: Lorena Prestes  
Edição de Arte: Lorena Prestes  
Revisão: Os Autores



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição Creative Commons. Atribuição 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores. Permitido o download da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

### **Conselho Editorial**

#### **Ciências Humanas e Sociais Aplicadas**

Profª Drª Adriana Demite Stephani – Universidade Federal do Tocantins  
Prof. Dr. Álvaro Augusto de Borba Barreto – Universidade Federal de Pelotas  
Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso  
Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais  
Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília  
Prof. Dr. Constantino Ribeiro de Oliveira Junior – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa  
Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia  
Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Faria – Universidade Estácio de Sá  
Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima  
Prof. Dr. Fabiano Tadeu Grazioli – Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões  
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná  
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice  
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense  
Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso  
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Universidade Federal do Maranhão  
Profª Drª Miranilde Oliveira Neves – Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará  
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobom – Universidade Estadual do Centro-Oeste  
Profª Drª Sheila Marta Carregosa Rocha – Universidade do Estado da Bahia  
Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador  
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará  
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande  
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

#### **Ciências Agrárias e Multidisciplinar**

Prof. Dr. Alexandre Igor Azevedo Pereira – Instituto Federal Goiano  
Prof. Dr. Antonio Pasqualetto – Pontifícia Universidade Católica de Goiás  
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná  
Profª Drª Diocléa Almeida Seabra Silva – Universidade Federal Rural da Amazônia  
Prof. Dr. Écio Souza Diniz – Universidade Federal de Viçosa  
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul  
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia  
Prof. Dr. Jorge González Aguilera – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul  
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão  
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará  
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas

### Ciências Biológicas e da Saúde

Prof. Dr. Benedito Rodrigues da Silva Neto – Universidade Federal de Goiás  
Prof. Dr. Edson da Silva – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri  
Profª Drª Elane Schwinden Prudêncio – Universidade Federal de Santa Catarina  
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria  
Prof. Dr. José Max Barbosa de Oliveira Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará  
Profª Drª Magnólia de Araújo Campos – Universidade Federal de Campina Grande  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

### Ciências Exatas e da Terra e Engenharias

Prof. Dr. Adélio Alcino Sampaio Castro Machado – Universidade do Porto  
Prof. Dr. Alexandre Leite dos Santos Silva – Universidade Federal do Piauí  
Profª Drª Carmen Lúcia Voigt – Universidade Norte do Paraná  
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Prof. Dr. Fabrício Menezes Ramos – Instituto Federal do Pará  
Prof. Dr. Juliano Carlo Rufino de Freitas – Universidade Federal de Campina Grande  
Profª Drª Neiva Maria de Almeida – Universidade Federal da Paraíba  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista

<b>Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)</b>	
A238	Administração, empreendedorismo e inovação 4 [recurso eletrônico] / Organizadores João Dallamuta, Luiz César de Oliveira, Henrique Ajuz Holzmann. – Ponta Grossa, PR: Atena Editora, 2019. – (Administração, Empreendedorismo e Inovação; v. 4)  Formato: PDF Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader Modo de acesso: World Wide Web Inclui bibliografia ISBN 978-85-7247-774-1 DOI 10.22533/at.ed.741191111  1. Administração. 2. Empreendedorismo. 3. Inovações tecnológicas. I. Dallamuta, João. II. Oliveira, Luiz César de. III. Holzmann, Henrique Ajuz. IV. Série.  CDD 658.421
<b>Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422</b>	

Atena Editora  
Ponta Grossa – Paraná - Brasil  
[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br)  
contato@atenaeditora.com.br

## APRESENTAÇÃO

Esta obra é composta por pesquisas realizadas por professores de cursos de gestão. Optamos por uma abordagem multidisciplinar por acreditarmos que esta é a realidade da pesquisa em nossos dias.

Optamos pela separação em áreas amplas de conhecimento. No volume 1, trabalhos com uma abordagem empreendedora. No volume 2, trabalhos com vertentes em comportamento do consumidor e mercados. E no volume 3 uma abordagem gerencial ampla.

A realidade é que não se consegue mais compartimentar áreas do conhecimento dentro de fronteiras rígidas, com a mesma facilidade do passado recente. Se isto é um desafio para trabalhos de natureza mais burocrática como métricas de produtividade e indexação de pesquisa, para os profissionais modernos está mescla é bem-vinda, porque os desafios da multidisciplinariedade estão presentes no mercado e começam a ecoar no ambiente mais ortodoxo da academia.

Aos autores e editores, nosso agradecimento pela oportunidade de organização da obra, críticas e sugestões são sempre bem-vindas.

Boa leitura

João Dallamuta  
Luiz César de Oliveira  
Henrique Ajuz Holzmann

## SUMÁRIO

<b>CAPÍTULO 1</b> .....	<b>1</b>
FORMAÇÃO CONTINUADA DE PROFESSORES: DELINIAMENTO DE AÇÕES DIDÁTICAS PARA GESTORES EMPREENDEDORES	
Creuza Martins França Jair de Oliveira	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7411911111</b>	
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	<b>13</b>
ALICERCES DO DESENVOLVIMENTO: CULTURA EMPREENDEDORA E REDES DE SUPORTE AO EMPREENDEDORISMO (ECOSSISTEMA)	
Audemir Leuzinger de Queiroz Celia Lima Paradela	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7411911112</b>	
<b>CAPÍTULO 3</b> .....	<b>25</b>
DESAFIOS E FACILIDADES QUE IMPACTAM NA CRIAÇÃO DE <i>STARTUPS</i>	
Antonio Aparecido de Carvalho Maria do Socorro de Souza Milton Carlos Farina	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7411911113</b>	
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	<b>44</b>
EMPREENDEDORISMO COMPORTAMENTAL NA GERAÇÃO Z: UM ESTUDO COM ESTUDANTES DE UMA ESCOLA PROFISSIONALIZANTE	
Henrique Pereira da Silva Jorge Lucas Nogueira Valter de Souza Pinho	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7411911114</b>	
<b>CAPÍTULO 5</b> .....	<b>56</b>
EVOLUÇÃO DA POLÍTICA PÚBLICA DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO NO BRASIL	
Patricia Gava Ribeiro Vanessa Ishikawa Rasoto	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7411911115</b>	
<b>CAPÍTULO 6</b> .....	<b>75</b>
O EMPREENDEDORISMO E O EMPREENDEDORISMO SOCIAL: UM ESTUDO DA ÁREA RURAL	
Antonio Costa Gomes Filho Roni Antonio Garcia da Silva Luana da Silva Garcia Christlaine Caroline de Souza Adriane de Fátima Machado	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7411911116</b>	

<b>CAPÍTULO 7</b> .....	<b>82</b>
ESTUDO DAS ESTRATÉGIAS GENÉRICAS DE PORTER NO POLO SETORIAL MOVELEIRO DO OESTE DE SANTA CATARINA	
José Valci Pereira Rios Rodrigo Barichello	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7411911117</b>	
<b>CAPÍTULO 8</b> .....	<b>98</b>
FATORES DETERIMANTES PARA O SUCESSO EM NOVOS EMPREENDIMENTOS	
Douglas Schmidt Tania Marques Tybusch	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7411911118</b>	
<b>CAPÍTULO 9</b> .....	<b>110</b>
IMPACTO DO CUSTO BRASIL NO DESENVOLVIMENTO DAS ORGANIZAÇÕES	
Gilmar Antônio Vedana Gilmar Ribeiro de Mello	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7411911119</b>	
<b>CAPÍTULO 10</b> .....	<b>123</b>
EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA PROFESSORES DA REDE PÚBLICA ESTADUAL	
Claudio Alvim Zanini Pinter Domingos Pignatel Marcon Marcelo Miguel da Silva Marilene da Rosa Lapolli Bárbara Beatriz da Silva Domingos	
<b>DOI 10.22533/at.ed.74119111110</b>	
<b>CAPÍTULO 11</b> .....	<b>136</b>
DESENVOLVIMENTO DE DISCIPLINA EAD PARA ALUNOS DE PÓS- GRADUAÇÃO: “EMPREENDEDORISMO DE BIOPRODUTOS”	
Cesar Augusto de Oliveira Júnior Rui Seabra Ferreira Junior Ana Silvia Sartori Barraviera Seabra Ferreira	
<b>DOI 10.22533/at.ed.74119111111</b>	
<b>CAPÍTULO 12</b> .....	<b>145</b>
AS PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO DO NEGÓCIO COM A FORMALIZAÇÃO: UMA ANÁLISE DO CRESCIMENTO DE MEI NO BRASIL	
Marcelo da Costa Borba Josefa Edileide Santos Ramos Maria do Carmo Maracajá Alves Jose Eduardo Melo Barros Luiz Gustavo Lovato João Armando Dessimon Machado	
<b>DOI 10.22533/at.ed.74119111112</b>	
<b>CAPÍTULO 13</b> .....	<b>158</b>
AS INFLUÊNCIAS DA LIDERANÇA NOS AMBIENTES ORGANIZACIONAIS	
Osnei Francisco Alves	



Eliete Cristina Pessôa

**DOI 10.22533/at.ed.74119111113**

**CAPÍTULO 14 ..... 173**

ANÁLISE DO PROCESSO DECISÓRIO EM FUNDOS TECH VENTURE CAPITAL  
SOB A ÓTICA DE FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Eduardo da Costa Ibrahim

**DOI 10.22533/at.ed.74119111114**

**CAPÍTULO 15 ..... 195**

COMO É EMPREENDER EM PERÍODOS TURBULENTOS: UM ESTUDO DO  
COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR BRASILEIRO EM PERÍODO DE CRISE

Ellen Carvalho Alves

Paulo Roberto Alves

Cristina Becker Matos Nabarro

Marcos Antonio Maia de Oliveira

**DOI 10.22533/at.ed.74119111115**

**CAPÍTULO 16 ..... 207**

IMPLANTAÇÃO DA EMPRESA JÚNIOR DO CURSO BACHARELADO EM  
AGROINDÚSTRIA

Maycon Fagundes Teixeira Reis

Edilaine Alves da Silva Santos

Everton Oliveira Cassemiro Aragão

Fabiana Oliveira da Silva

Claudia Regina Lima Cruz

Claudenice dos Santos

Graciele de Souza Aragão

Katydyane da Silva Sá

Flávio Américo Fernandes de Oliveira

Fábio de Melo Resende

Danilo Santos Souza

Anny Kelly Vasconcelos de Oliveira Lima

**DOI 10.22533/at.ed.74119111116**

**CAPÍTULO 17 ..... 220**

ANÁLISE COMPARATIVA DA VIABILIDADE ECONÔMICA DA INSTALAÇÃO DE  
ENERGIA SOLAR FOTOVOLTAICA EM UNIDADES FAMILIARES

José Barbosa Filho

Lucas Majedieu Damasceno da Cunha

**DOI 10.22533/at.ed.74119111117**

**CAPÍTULO 18 ..... 245**

RELAÇÃO ENTRE STARTUPS E GRANDES EMPRESAS – COPORATE VENTURE  
E ESTUDO DE CASO DE AQUISIÇÃO DE UMA STARTUP

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Arthur Guimaraes Carneiro

Débora Franceschini Mazzei

Eraldo Ricardo dos Santos

Fernanda Zambon de Carvalho

Higor dos Santos Santana

Krishna Aum de Faria



Marcus Vinicius Lopes Bezerra

**DOI 10.22533/at.ed.74119111118**

**CAPÍTULO 19 ..... 262**

REDES DE COOPERAÇÃO: TRAÇANDO UM NOVO MAPA CONCEITUAL

Franciani Fernandes Galvão Mulina

**DOI 10.22533/at.ed.74119111119**

**CAPÍTULO 20 ..... 275**

PERCEPÇÕES DE MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS QUANTO À UTILIDADE DE INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

Deisy Cristina Corrêa Igarashi

Solange Pimentel

Wagner Igarashi

Flávia Mayara Segate

**DOI 10.22533/at.ed.74119111120**

**CAPÍTULO 21 ..... 289**

A IMPORTÂNCIA DA UTILIZAÇÃO DAS FERRAMENTAS FINANCEIRAS NAS ORGANIZAÇÕES

Jean Gleyson Farias Martins

Jizabely de Araujo Atanasio Martins

Rodrigo José Guerra Leone,

Soraya Campos da Costa

Ricardo Vitor Fernandes da Silva,

Daniyel Ferreira de Medeiros

**DOI 10.22533/at.ed.74119111121**

**CAPÍTULO 22 ..... 302**

ESTUDO SOBRE A GESTÃO DE RESÍDUO: PROPOSTA DE APLICAÇÃO DAS FERRAMENTAS 5S E FLUXOGRAMA NO AMBIENTE HOSPITALAR

Mariangela Catelani Souza

Elizângela Cristina Begido Caldeira

Bruna Grassetti Fonseca

Carlos Alípio Caldeira

Lygia Aparecida das Graças Gonçalves Corrêa

Anderson G. Penachiotti

Fausto Rangel Castilho Padilha

Patricia Cristina de Oliveira Brito Cecconi

Humberto Cecconi

Ana Paula Garrido de Queiroga

Tulio do Amaral Pessoa

Felipe Fonseca dos Santos Marques

**DOI 10.22533/at.ed.74119111122**

**CAPÍTULO 23 ..... 314**

PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR PARA O SERVIDOR PÚBLICO E GOVERNANÇA

Edson Wasem

**DOI 10.22533/at.ed.74119111123**

**SOBRE OS ORGANIZADORES..... 347**

**ÍNDICE REMISSIVO ..... 348**

## REDES DE COOPERAÇÃO: TRAÇANDO UM NOVO MAPA CONCEITUAL

**Franciani Fernandes Galvão Mulina**

Universidade Estadual do Centro-Oeste,  
Departamento de Administração de Irati.

Irati - Paraná

### COOPERATION NETWORKS: MAPPING A NEW CONCEPTUAL MAP

**ABSTRACT:** Cooperation networks can generate numerous facilities for business and social organizations as a whole. As far as business organizations are concerned, they obtain socio-economic benefits when managing their needs and economic relations in an appropriate manner. This article presents the types of Cooperation Networks described by seven authors in this area, whether they are commercial, economic or social networks. That from the design of the conceptual map of cooperation networks developed by Marcon and Moinet (2000) and adapted by Balestrin and Verschoore (2008), will be arranged to form the preexisting theoretical framework. This qualitative, exploratory research seeks to suggest a possible configuration of a more complete map of the concepts of existing cooperation networks. The result presented shows an improved visual picture of the types of networks that can help entrepreneurs and researchers understand the types of cooperation networks.

**KEYWORDS:** cooperation networks; cooperation; networks; business cooperation.

**RESUMO:** As redes de cooperação podem gerar inúmeras facilidades para as organizações empresariais e sociais. No tocante às organizações empresariais, estas obtêm benefícios socioeconômicos quando gerenciam suas necessidades e relações econômicas de maneira adequada. Este artigo apresenta as tipologias de Redes de Cooperação descritas por sete autores desta área, sejam elas descrições de redes comerciais, econômicas ou sociais. E a partir do desenho do Mapa conceitual das redes de cooperação desenvolvido por Marcon e Moinet (2000) e adaptado por Balestrin e Verschoore (2008), serão dispostas de maneira a compor o quadro teórico preexistente. Esta pesquisa qualitativa, de cunho exploratório busca sugerir possível nova configuração de um mapa mais completo dos conceitos de redes de cooperação existentes. O resultado apresentado demonstra um quadro visual aprimorado dos tipos de redes que podem auxiliar empresários e pesquisadores compreender as tipologias de redes de cooperação.

**PALAVRA-CHAVE:** redes de cooperação; cooperação; redes; cooperação empresarial.

## 1 | INTRODUÇÃO

O conceito de rede é uma ideia recente, empregado na teoria organizacional desde o século XX (NOHRIA, 1992), pode ter sido inclusive advindo das dificuldades dos modelos organizacionais que apresentavam poucos caminhos para os desafios contemporâneos (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008; PERROW, 1992). A palavra rede vem do latim *retiolus*, é um conjunto de linhas que se entrelaçam e seus “nós” são as intersecções dessas linhas. Este nós, “são considerados acessos a determinados locais, ou vias de comunicação pelas quais circulam elementos vivos ou informações” (MARTINELLI; JOYAL, 2004, p. 99100).

O propósito principal das redes de cooperação empresarial seria reunir atributos que permitam uma adequação ao ambiente competitivo dentro de estrutura dinâmica que é sustentada por ações uniformizadas e descentralizadas, que possibilitem ganhos de escala com a união das empresas e não deixem que as empresas envolvidas percam a flexibilidade proporcionada pelo porte enxuto da rede. (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008)

Portanto, rede é “uma forma de organização que envolve atores interconectados e interdependentes, mobilizados em torno de objetivos comuns, compartilhando e trocando recursos entre si de forma recorrente e por meio de relações duráveis e controladas informalmente” (NASCIMENTO; LABIAK JUNIOR, 2011, p. 60). São organizações compostas por um grupo de empresas formalmente relacionadas, com objetivos em comum, com prazo de existência ilimitado e escopo múltiplo de atuação, sendo um modelo organizacional dotado de estrutura formal própria, com coordenação específica, relações de propriedades exclusivas e práticas de cooperação adequadas, novas práticas de gestão (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008).

São caracterizadas pelos valores e objetivos compartilhados, aqueles que unem os diferentes membros, com autonomia de cada integrante, vontade de entrar e permanecer na rede, multiliderança ou invés de hierarquia, descentralização e múltiplos níveis ou segmentos autônomos como possíveis desdobramentos contidos da rede (MARTINELLI; JOYAL, 2004; MARTINHO 2001). E o que mantém a rede, ou os elos básicos dela é o “conjunto de informações que circulam pelos canais que interligam seus integrantes” (MARTINELLI; JOYAL, 2004, p. 100). E por deter objetivo de intercâmbio de auxílio mútuo e informações, elas são a cada dia mais implantadas dentre as micro, pequenas e médias empresas no país (MARTINELLI; JOYAL, 2004).

Esta pesquisa tem como objetivo identificar os tipos de redes classificadas por autores da área e efetuar sugestão de enquadramento ao Mapa conceitual das redes de cooperação desenvolvido por Marcon e Moinet (2000) e adaptado por Balestrin e Verschoore (2008). Diante desta nova configuração, pelo mapa, os empresários poderão buscar informações para aplicação de novas configurações em redes, bem como, os pesquisadores poderão visualizar as possibilidades de estudá-las por meio do viés da relação de formalidade e simetria de poder.

## 2 | REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Mecanismos de cooperação empresarial

As redes são estruturas dinâmicas e indeterminadas, apresentando configuração flexível e regidas por mecanismos de auto regulação, exatamente como são os sistemas adaptativos. Ainda, elas não apresentam centro definido, pois qualquer ponto é um centro em potencial (MARTINELLI; JOYAL, 2004).

Sendo uma estrutura que gera condições para a interação das transações econômicas entre o grupo de agentes, possuem fronteiras dinâmicas, onde empresas ou pessoas podem entrar ou sair, ou mesmo reposicionar-se de acordo com os recursos ou relacionamentos demandados. Assim, este dinamismo de suas fronteiras leva a outra característica fundamental das redes de cooperação, a sua manutenção pelo prazo máximo de suas vantagens obtidas por meio da estrutura, pois, ao contrário das relações concorrenciais de mercado que almejam lucros imediatos, esta estrutura de redes precisa manter e também fortalecer os relacionamentos para obter ganhos no médio e longo prazo (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008).

Martinelli e Joyal (2004) comentam que nas estruturas de redes todos os atores tem aproximadamente o mesmo poder, pois cada um decide sobre a sua ação, e seu nível de responsabilidade é próximo, sendo, portanto, corresponsabilidade sobre as ações do grupo como um todo. A rede então é também um “conjunto dinâmico de elementos, que mantém relações isonômicas e de empoderamento entre si” onde todos tem mesmo grau de poder e esta existe somente porque este poder é diluído entre os participantes (MARTINELLI; JOYAL, 2004, 101).

Nascimento e Labiak Junior (2011), afirmam que o conceito de redes tem seis características principais para sua configuração, sendo elas: presença de diversas entidades interconectadas e interdependentes; compartilhamento de recursos e existência de um fluxo de recursos entre seus nós; informalidade dos mecanismos de controle, com base em concorrência, negociação e cooperação; adaptabilidade dos envolvidos em função de objetivos específicos; estrutura de sistema ou conjunto de subsistemas, em relação com um ambiente, havendo, portanto, uma fronteira limitadora; e intermediação nas operações da rede.

Este conceito de Redes tem sido crescentemente utilizado como representação das "interdependências produtivas e tecnológicas que caracterizam os ambientes econômicos complexos" da atualidade (BRITTO, 2008, P. 97-98). E obedece a certa lógica de coordenação representada como três macromodelos de coordenação, sendo eles: mercados, hierarquias e redes (THOMPSON et al., 1991).

O primeiro macromodelo, mercados, Nascimento e Labiak Junior (2011, p. 54), afirmam que nas ciências econômicas, “os mercados são mecanismos de coordenação espontânea que dão racionalidade e consistência às ações de indivíduos e empresas”. São sistemas abertos a todos que queiram entrar, sem estabelecer fortes ligações entre si, nem mesmo ligações altruístas, sendo, portanto,

livres no tocante ao engajamento futuro, onde cada parte busca o suprimento de suas próprias necessidades (NASCIMENTO; LABIAK JUNIOR, 2011; POWELL, 1991). Já, o segundo composto do macromodelo, hierarquias, reconhecidas como coordenação organizacional, “intervém quando a organização internaliza transações e fluxos de recursos que poderiam ser conduzidos no mercado.” (NASCIMENTO; LABIAK JUNIOR, 2011; p. 54). Obtendo-se o entendimento que nesta organização, a distribuição de tarefas e funções do sistema de autoridade regularizam o andamento das relações de poder interna (NASCIMENTO; LABIAK JUNIOR, 2011; CROZIER; FRIEDBERG, 1977).

No macromodelo redes, “as transações não acontecem por meio de trocas discretas ou ordens administrativas, mas com a participação de indivíduos engajados em ações recíprocas, preferenciais e de apoio mútuo, em que as eventuais sanções são normativas em vez de legais” (NASCIMENTO; LABIAK JUNIOR, 2011; p. 55). Seu pressuposto inicial desta dinâmica está centrado no ator que depende de recursos controlados por outros atores, onde, todos ganham ao compartilhá-los, envolvendo contextos de amizade, interdependência, altruísmo e reputação (NASCIMENTO; LABIAK JUNIOR, 2011; POWELL, 1991).

Para melhor visualizar a implicação das redes dentro deste contexto de macro modelo econômico empresarial composto de mercados hierarquia e rede, as características e podem ser resumidas no quadro abaixo:

<b>Características</b>	<b>Mercado</b>	<b>Hierarquia</b>	<b>Rede</b>
<b>Resolução de conflitos</b>	Lei e códigos	Supervisão	Reciprocidade
<b>Flexibilidade</b>	Alta	Baixa	Média
<b>Comprometimento</b>	Baixo	Alto	Médio
<b>Comunicação</b>	Formal	Burocracia	Formal e informal
<b>Ênfase</b>	Indivíduo	Indivíduo	Coletivo
<b>Estratégia</b>	Competição	Competição	Competição
<b>Relação entre envolvidos</b>	Independência	Dependência	Interdependência
<b>Determinação do poder</b>	<i>Market share</i>	Cargo	Reputação

Quadro 1: formas de coordenação das atividades econômicas Fonte: adaptado de Balestrin e Verschoore (2008).

A informação dentro da estrutura de uma rede é mais complexa e profunda do que a informação obtida fora dela, pois aí constam informações estratégicas internas para o funcionamento do grupo, contudo, esta mesma informação é mais descontraída do que a informação estratégica de dentro da hierarquia interna de cada empresa (NASCIMENTO; LABIAK JUNIOR, 2011; POWELL, 1991).

## 2.2 Formação das redes de cooperação

As redes de cooperação mais comumente encontradas são duas constituições principais conhecidas como as redes verticais e as redes horizontais de cooperação.

Nas redes verticais a cooperação ocorre na mesma cadeia produtiva e geralmente atuam em estágios separados do mesmo processo produtivo (MARQUES; AGUIAR, 1993). Seus parceiros comerciais seriam os componentes desta rede como por exemplo as empresas produtoras, empresas fornecedoras, empresas distribuidoras (transporte) e empresas prestadoras de serviços (SANTOS; PEREIRA; ABRAÃO FRANÇA, 1994). Facilitando a produção de suprimentos em lotes prolongados e grandes volumes, bem como, diminui custos e estimula ao aumento da qualidade do produto (WOITCHUNAS, 2009), uma vez que cada parte da cadeia é de responsabilidade de cada componente. Esta estrutura lembra muito o processo Ford de produção. Pode também ser reconhecida como integração para trás – *backward integration* – pois se direciona para os insumos de produção, já, integração para frente diz respeito ao consumidor final do produto (WOITCHUNAS, 2009).

Seus benefícios se encontram em redução de custos devido ao ganho de escala, redução de custo de intermediação, reduz o grau de incerteza geralmente associado com a qualidade e pontualidade e dificulta a entrada de competidores no mercado do grupo (WOITCHUNAS, 2009; MARQUES; AGUIAR, 1993).

Diferentemente da anterior a rede de cooperação horizontal surge pela união de empresas que trabalham num mesmo segmento de produção, com vistas a obter benefícios desta união, como redução de custos com poder de barganha junto a fornecedores, compartilhamento de estratégias de marketing, utilização de laboratórios para Pesquisa & Desenvolvimento, conseguir maiores e melhores linhas de crédito, criação de marca forte, facilidade da inserção internacional, etc (WOITCHUNAS, 2009).

## 2.3 Tipologia de redes de cooperação

Existem várias tipologias entre redes de cooperação, e as redes de cooperação existem de diferentes maneiras, cada uma delas adaptadas às necessidades locais. Para melhor entender estas existentes tipologias, o mapa conceitual elaborado por Marcon e Moinet (2000), apresenta dentro de quatro quadrantes as principais dimensões nas quais as redes são estruturadas.



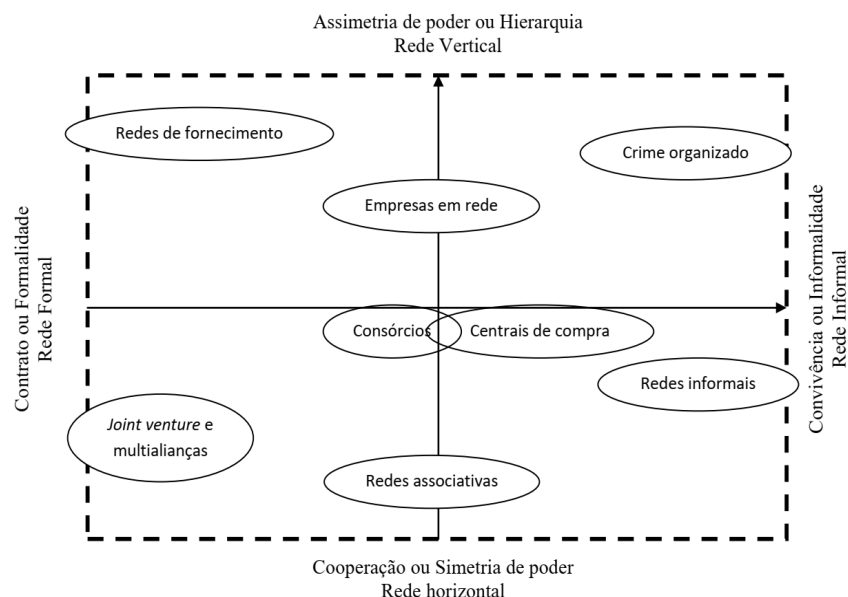


Figura 1: Mapa conceitual das redes de cooperação

Fonte: adaptado de Balestrin e Verschoore (2008) e Marcon e Moinet (2000).

Dentro desses quadrantes, existe uma classificação de quatro contextos de redes, as assimétricas, as simétricas, formais e informais. As redes assimétricas, que são dimensões da hierarquia estão mais presentes em grandes conglomerados, que adotam estratégias de redes verticais, onde a organização é constituída de unidades interdependentes espacialmente dispersas. (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008)

Já as redes simétricas, detêm a dimensão de horizontalidade e apresentam maior descentralização do poder, preferência pela cooperação horizontal de seus membros, a cooperação existe na figura do associativismo, como consórcio de compra, associações profissionais, alianças tecnológicas para P&D e as redes horizontais associativas.

Redes formais estabelecem a dimensão contratual, onde existem termos contratuais que preservarão regras de conduta entre atores e regras claras, como exemplos tem-se os consórcios de exportação, os consórcios de P&D, alianças estratégicas e *as joint ventures* de múltiplos parceiros.

E as Redes informais, na dimensão da competência, estas redes permitem encontros informais dos atores econômicos com preocupações comuns, como as empresas, organizações profissionais, instituições, universidades, associações, entre outras. Possibilitando o intercâmbio de informações e experiências com base na livre participação criando assim uma cultura associativa e apoio ao estabelecimento de relações mais estruturadas e contínuas, porém sem a necessidade de contrato formal. Como exemplo existem as redes de pesquisadores ou mesmo as redes de crime organizado.

Porém, mesmo conhecendo as formas básicas de formação das redes de cooperação, e as diversas tipologias foram identificadas e o conhecimento destas pode melhorar o desempenho e ampliar a visão de possibilidades de configurações a



seres utilizadas pelos diversos tipos de organizações.

### 3 | MÉTODO

Esta pesquisa qualitativa é descritiva, pois buscou descrever as tipologias de redes definidas na literatura da área de redes de cooperação e dispô-las no Mapa conceitual das redes de cooperação desenvolvida por Marcon e Moinet (2000), e adaptado por Balestrin e Verschoore (2008). Os dados foram coletados por meio de levantamento bibliográfico manual, identificando bibliografia de referência com as tipologias das redes de cooperação citadas como aporte bibliográfico e empírico das redes de cooperação para o desenvolvimento social. Quanto aos tipos de redes de cooperação, é importante rememorá-los para identificar novas possibilidades de formações estruturais que o mercado contemporâneo contempla.

### 4 | RESULTADOS E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Serão apresentados as tipologias encontradas e suas características desenvolvidas e/ou identificadas por diversos autores.

**a) Balestrin e Verschoore (2008):** identificaram três tipos de redes, as redes de fornecimento, os consórcios e as redes associativas.

*Redes de fornecimento:* foco nas competências da empresa líder, deixa as atividades paralelas e complementares a cargo da rede de fornecedores. Seus benefícios estão na formação de estrutura produtiva, integrada e flexível; com organização líder, focada na competitividade; buscam aprendizagem e geração de inovações coletivas.

*Consórcios:* foco na união da empresa visando obtenção de ganhos de escala, manutenção da individualidade e autonomia decisória da empresa, formalizados por contrato específico utilizados para fim predeterminado e com tempo de duração veiculado a realização do objetivo definido em contrato. Seus benefícios são os interesses comuns direcionados a superar obstáculos ou oportunizar novos negócios aos membros; coordenação democrática com a direção eleita por assembleia; normas e procedimentos que garantem os sistemas de controle e monitoramento da performance; formação de equipes com a divisão de trabalho entre as empresas envolvidas.

*Redes associativas:* surgem com o aumento das dificuldades estruturais das empresas e partilham a ideia de que dificuldades e oportunidades podem ser superadas com a realização de ações colaborativas. Seus benefícios se concentram na sua constituição por uma entidade formalizada com gestão democrática e participação dos envolvidos nas decisões e ações da rede; apresenta normas declaradas em estatuto e regimento e; seus ganhos são gerados em conjunto e são distribuídos o

mais igualitariamente possível. Os desafios a superar seriam a promoção de caráter estratégico; motivação equilibrada entre as necessidades individuais e da rede associativa e; valorizar mais a integração flexível e a orientação estratégica.

**b) Casarotto Filho e Pires (1999):** propõem dois modelos de redes para as pequenas empresas, a top down ou modelo Japonês e a rede flexível.

*Rede top down (modelo japonês):* é representada pela união de pequenas empresas que atuam por traz de uma líder. A pequena empresa torna-se fornecedora ou subcontratada direta ou indiretamente da empresa maior. Esse tipo de colaboração vertical permite que as empresas participantes produzam produtos complementares ou em diferentes fases de uma mesma cadeia produtiva, compartilhando recursos e informações e reduzindo riscos e incertezas. O fornecedor fica altamente dependente das estratégias desta empresa líder, o que o caracteriza como um modelo pouco flexível e enquadrado nos padrões das teorias organizacionais clássicas.

*Rede flexível:* caracterizada pela união de pequenas empresas mediante consórcios, que possuem objetivos comuns e simulam a administração de uma grande empresa, apesar de manterem suas características individuais. Pelo compartilhamento de funções, estas empresas integrantes da rede conseguem competitividade por meio da eficácia na relação entre flexibilidade/custo. O modelo flexível demonstra que nas redes horizontais existem a colaboração entre empresas que atuam na mesma fase de uma cadeia produtiva, realizando em conjunto de atividades comuns ao grupo ou atuando de forma complementar.

**c) Grandori e Soda (1995):** identificaram tipologia de redes interempresariais considerando os mecanismos de coordenação adotados, o grau de centralização e de formalização das redes, sendo as Redes sociais, Redes burocráticas e Redes proprietárias.

*Redes sociais:* predomina a informalidade nas relações interempresariais, não existindo qualquer tipo de acordo ou contrato formal. São subdivididas em redes sociais simétricas (inexistência de poder centralizado), e em redes sociais assimétricas (existe a presença de um agente central, cuja função principal é coordenar os contratos formais de fornecimento de produtos e/ou serviços entre as empresas e organizações que participam da rede).

*Redes burocráticas:* em oposição às redes sociais, neste formato existe um contrato formal, que se destina a regular tanto a especificações de fornecimento (de produtos e serviços) quanto a própria organização da rede e as condições de relacionamento entre seus membros. Pode-se dividir as redes burocráticas, a exemplo das redes sociais, em simétricas e assimétricas.

*Redes proprietárias:* caracterizam-se pela formalização de acordos relativos ao direito de propriedade entre os acionistas de empresas. Também podem ser classificadas entre simétricas ou assimétricas.

**d) Ernst (1994):** identificaram 5 tipos de redes, as redes de fornecedores, redes de produtores, redes de clientes, redes de coalizões-padrão, Redes de cooperação tecnológica.

*Redes de fornecedores:* envolvem a subcontratação e acordos entre um cliente e seus fornecedores de insumos intermediários para a produção. Ex.: Sadia com a produção integrada;

*Redes de produtores:* abrangem todos os acordos de coprodução que oferecem possibilidade a produtores concorrentes de juntarem suas capacidades de produção e recursos financeiros ou humanos com a finalidade de ampliar seus portfólios de produtos, bem como sua cobertura geográfica. Ex.: rede de cooperativas de produtores de leite que se unem para aumentar o volume de produção e atrair o interesse de compradores;

*Redes de clientes:* incluem os encadeamentos à frente entre as indústrias e distribuidores, canais de comercialização, revendedores com valor agregado e usuários finais, nos grandes mercados de exportação ou nos mercados domésticos;

*Redes de coalizões-padrão:* são construídas por potenciais definidores de padrões globais com o objetivo explícito de prender tantas empresas quanto possível a seu produto proprietário ou padrões de interface;

*Redes de cooperação tecnológica:* têm o objetivo explícito de facilitar a aquisição de tecnologia para projetos e produção de produto, capacitam o desenvolvimento conjunto dos processos e da produção e permitem acesso compartilhado a conhecimentos científicos genéricos e de Pesquisa e desenvolvimento. Nesse tipo de rede as empresas exploram a tecnologia por determinado tempo e depois cada uma cria suas estratégias de competição individual, a partir do conhecimento adquirido.

**e) Lewis (1992):** identificaram quatro tipos de redes, as verticais, de tecnologia, de desenvolvimento e de participação acionária.

*Redes verticais:* formam-se com o objetivo de garantir maior poder às empresas por meio da cooperação entre parceiros comerciais. Uma forte rede de alianças entre uma empresa e seus fornecedores simplifica a logística e permite a produção de suprimentos em lotes mais prolongados e em volumes maiores. Isso leva a custos menores e estimula a elevação da qualidade. Nesse tipo de rede, a cooperação do desenvolvimento de produtos aumenta o poder de inovação conjunta;

*Redes de tecnologia:* com o objetivo de obter maior força no mercado, as empresas se aliam com forças externas de conhecimentos técnicos, com outras empresas, universidades e laboratórios do governo. Esse tipo de rede garante uma importante contribuição para aumentar a competência técnica de todas as empresas. Uma rede de vínculo com fontes-chave de tecnologia é vista como uma dimensão básica da estratégia de negócio;

*Redes de desenvolvimento:* com o objetivo de criar novo valor, essa rede pode trazer poderosas ferramentas para o desenvolvimento de novos produtos, processos

ou tecnologias, porque provê as condições para inovações relevantes. Nessas redes existem fontes múltiplas de conhecimentos diferentes, interligados de forma flexível por intermédio de muitos vínculos, com todos os membros perseguindo os mesmos objetivos;

*Redes de participação acionária:* o objetivo é a participação em grupos, que deve ser maior que a soma de suas partes. Seus membros precisam estar dispostos a colocar sua mútua necessidade estratégica acima dos valores dos investimentos que fazem uns nos outros. Nesse tipo de rede, deve haver uma clara necessidade mútua para que ela funcione como uma aliança. Participações acionárias recíprocas generalizadas e a existência de um poderoso banco central no grupo promovem o bem-estar coletivo. Em tempos difíceis, as empresas de um grupo se ajudam mutuamente.

**f) Miles e Snow (1992):** propõem um modelo de organizações em rede no qual as empresas mantêm uma relação de interdependência e inter-relacionamento, mas tendo empresas centrais como elemento de conexão de uma dinâmica de relacionamentos em que os elementos são ativados por projetos específicos, relacionando três estratégias principais com as funções principais em redes, sendo elas redes Prospectoras, Defensoras e Analisadoras.

*Redes Prospectoras:* desenvolvem atividades mais relacionadas à Pesquisa e Desenvolvimento e buscam inovações tecnológicas de produtos e processos, novas tecnologias de gestão, desenhando e projetando novos processos de trabalho e formas de gestão;

*Redes Defensoras:* com ênfase na produção, buscam aplicar os conceitos de economia de escala, introduzindo melhorias constantes no processo de produção, focando qualidade, produtividade e custos;

*Redes Analisadoras:* é uma mescla entre as estratégias prospectoras e defensoras, mas as funções consistem em fornecer matéria-prima e componentes para a produção e a distribuição dos produtos.

**g) Laumann, Galaskiewicz e Mardsen (1978):** estas redes estão relacionadas ao processo de formação baseadas em dois princípios, sendo elas as Redes formadas pelo modo competitivo e Redes formadas pelo modo cooperativo.

*Redes formadas pelo modo competitivo:* as empresas mesmas pondo em prática a cooperação, a ajuda mútua e o compartilhamento, são encarados como entidades que buscam suas metas particulares, procurando manter a autonomia nas suas operações e estratégias.

*Redes formadas pelo modo cooperativo:* as empresas envolvidas têm seus objetivos particulares, mas percebem que o benefício será maior se juntas buscarem alcançar um objetivo maior e coletivo.

Ao lançar as tipologias no quadro de Marcon e Moinet (2000) e Balestrin e Verschoore (2008), pode-se perceber o direcionamento de cada rede, de acordo com

a sua utilidade, formalidade e simetria de poder, sendo sugerida a discriminação dos tipos de redes sobre esta teoria formalizada pelos autores. Onde a formalidade exerce grande influência no direcionamento das redes com processos organizacionais formalizados e enquanto as redes informais de desenvolvimento podem se encontrar em ambientes menos formalizados com simetria de poder semelhante. Visualizar a força de cada tipo de rede nesta estrutura facilita o encontro com a realidade associativa, e uma vez que esta sugestão de descrição seja confirmada, poderá servir como exemplo de aplicação a ser seguida.

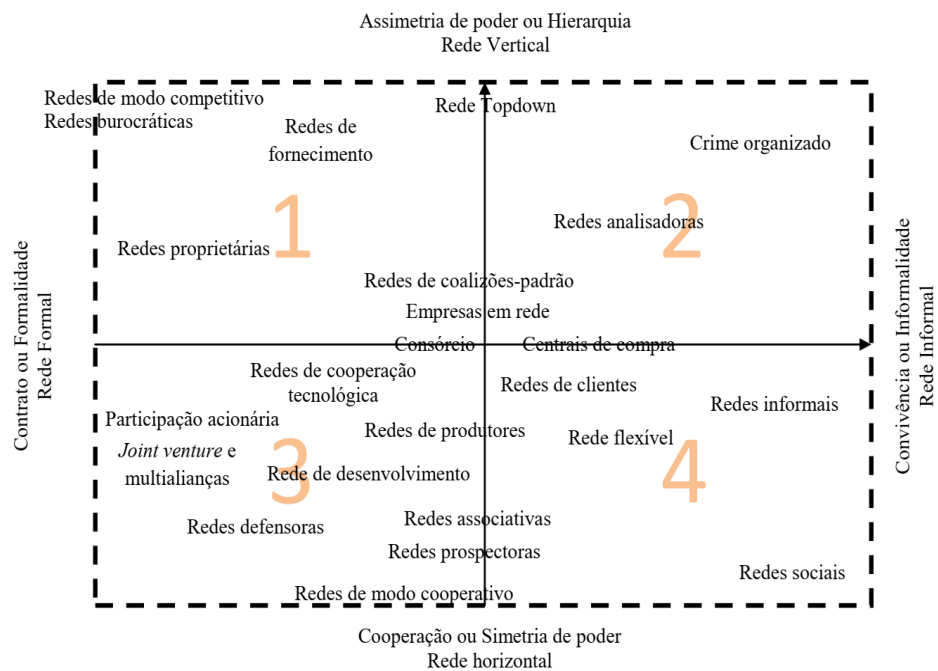


Figura 2: Novo mapa conceitual das redes de cooperação

Fonte: resultados de pesquisa adaptado de Balestrin e Verschoore (2008) e Marcon e Moinet (2000).

## 5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo identificar os tipos de redes classificadas por autores da área e efetuar sugestão de enquadramento ao Mapa conceitual das redes de cooperação desenvolvido por Marcon e Moinet (2000) e adaptado por Balestrin e Verschoore (2008).

Os resultados apontaram os diferentes tipos de classificação de Redes de cooperação, e quando descritos visualmente no Mapa, pode-se perceber a importância de se compreender os direcionamentos de simetria e assimetria de poder, bem como as redes formais e informais. Esta sugestão de enquadramento das redes de cooperação facilita a compreensão pois o mapa com as diversas conceituações de redes depreende um resumo e ao mesmo tempo a junção dos ideais e ideias de diversos pesquisadores de Redes de cooperação. O interessante a ser salientado nesta sugestão de configuração do mapa conceitual das redes de cooperação, é que as redes descritas pelos autores estão concentradas em maior

número no quadrante 3. Como sugestão para futuras pesquisas, é importante sugerir a aplicação de pesquisa para identificação correta do enquadramento dessas ideias no mapa. Sugerimos que sejam agregadas mais tipologias de redes para aprimorar a associação dos conteúdos.

## REFERÊNCIAS

- BALESTRIN, ALSONES; VERSCHOORE, JORGE RENATO. **Redes de cooperação empresarial: estratégias de gestão na nova economia**. Porto Alegre: Bookman, 2008.
- BRITTO, J. **Redes empresariais: elementos estruturais e conformação interna**. In: Duarte, F.; Squandt, C.; Souza, Q. (Org.). *Tempo das redes*. São Paulo: Perspectiva, 2008. p. 97-131.
- CASAROTTO FILHO, N.; PIRES, L.H. **Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana**. São Paulo: Atlas, 1999.
- CROZIER, M.; FRIEDBERG, E. **L'acteur et le système**. Paris: Éditions du Seuil, 1997. p. 235.
- ERNST, D. **Inter-firm networks and market structure: driving forces barriers and patterns of control**. Los Angeles: University of California, 1994.
- GRANDORI; SODA. Inter-firm network: antecedents, mechanisms and forms. 1995. In: AMATO NETO, João. **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas**. São Paulo: Atlas, 2000.
- GREENHALGH, T. Papers that summarise other papers (systematic reviews and meta-analyses). *BMJ: British Medical Journal*, v. 315, n. 7109, p. 672, 1997.
- LAUMANN, E. O.; GALASKIEWICZ, J.; MARSDEN, P. V. Community structure as interorganizational linkages. **Annual Review of Sociology**, v. 4, 1978.
- LEWIS, JORDAN. **Alianças estratégicas: estruturando e administrando parcerias para o aumento da lucratividade**. São Paulo: Pioneira, 1992.
- MARCON, M.; MOINET, N. **La Stratégie-réseau**. Paris: Édition Zero Heure, 2000.
- MARQUES, PEDRO V.; AGUIAR, DANILO, R. D. DE. **Comercialização de produtos agrícolas**. São Paulo: Edusp, 1993.
- MARTINELLI, DANTE PINHEIRO; JOYAL, ANDRÉ. **Desenvolvimento local e o papel das pequenas e médias empresas**. Barueri, SP: Manole, 2004.
- MARTINHO, C. Algumas palavras sobre rede. In: SILVEIRA; REIS. **Desenvolvimento Local: dinâmicas e estratégias**. Rio de Janeiro: Rits, 2001.
- MILES, R. E.; SNOW, C. C. Causes of failure in networks organizations. **California management Review**. California, v. 33, n. 4, p. 53-72, Summer 1992.
- NASCIMENTO, DÉCIO ESTEVÃO DO; LABIAK JUNIOR, SILVESTRE. **Ambientes e dinâmicas de cooperação para inovação**. Curitiba: Aymar, 2011.
- NOHRIA, N. Is a network perspective a useful way of studying organizations? In: NOHRIA, N.;

ECCLES, R. G. **Networks and organizations: structure, form, and action.** Boston: Harvard Business School Press, 1992, p. 445-470.

PERROW, C. Small-firm networks. In: NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. **Networks and organizations: structure, form, and action.** Boston: Harvard Business School Press, 1992, p. 445-470.

POWELL, WALTER W. Neither market nor hierarchy: networks forms of organization. In: THOMPSON, GRAHAME et al. Introduction. In: THOMPSON, GRAHAME et al. **Markets, hierarchies & networks: the coordination of social life.** Londres: Sage Publications, 1991.

SANTOS, S. A.; PEREIRA, H. J.; ABRAÃO FRANÇA, S. E. **Cooperação entre as micro e pequenas empresas.** São Paulo: Sebrae, 1994.

THOMPSON, GRAHAME et al.. Introduction. In: THOMPSON, GRAHAME et al.. **Markets, hierarchies & networks: the coordination of social life.** Londres: Sage Publications, 1991.

WOITCHUNAS, LUCINÉIA FELIPIN. **Redes empresariais e gestão da qualidade.** Ijuí: Ed. Unijuí, 2009. – 60 p. – (Coleção educação a distância. Série livro-texto).



## **SOBRE OS ORGANIZADORES**

**João Dallamuta** - Professor assistente da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR). Graduação em Engenharia de Telecomunicações pela UFPR. MBA em Gestão pela FAE *Business School*, Mestre pela UEL. Doutorando pelo INPE na área de pesquisa de gestão de projetos e produtos espaciais. Trabalha com os temas: Inteligência de mercado, Engenharia da Qualidade, Planejamento Estratégico, Empreendedorismo.

**Luiz César de Oliveira** - Professor adjunto da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR)- Campus Cornélio Procópio. Graduação em Economia, Especialista em Economia Empresarial pela UEL e Mestrado em Desenvolvimento Econômico pela UFPR. Doutorado em andamento em Economia, Gestão e Tecnologia pela Universidade de Coimbra - Portugal. Trabalha com os temas: Economia, Gestão e Desenvolvimento Econômico, Empreendedorismo e “Triple Helix”.

**Henrique Ajuz Holzmann** - Professor da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR). Graduação em Tecnologia em Fabricação Mecânica e Engenharia Mecânica pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Mestre em Engenharia de Produção pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Doutorando em Engenharia e Ciência dos Materiais pela Universidade Estadual de Ponta Grossa. Trabalha com os temas: Revestimentos resistentes a corrosão, Soldagem e Caracterização de revestimentos soldados.

## ÍNDICE REMISSIVO

### A

Ações didáticas 1, 2, 5

Agricultura familiar 75, 76, 77, 78, 80, 217

ANEEL 220, 221, 224, 228, 229, 230, 231, 232, 243, 251, 252

### C

Características comportamentais empreendedoras 44, 54

Competitividade 38, 40, 45, 59, 64, 68, 69, 74, 95, 110, 111, 112, 113, 114, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 213, 246, 251, 268, 269, 273, 290, 303, 304

Cooperação 23, 66, 163, 262, 263, 264, 266, 267, 268, 270, 271, 272, 273, 274, 318, 346

CT&I 56, 59, 60, 61, 62, 66, 70, 71, 72

Cultura empreendedora 13, 15, 16, 17, 23, 210

Custo Brasil 110, 111, 112, 113, 114, 117, 118, 119, 120, 121, 122

### D

Desafios 2, 8, 11, 25, 26, 27, 30, 31, 32, 33, 36, 37, 39, 40, 44, 47, 51, 52, 55, 98, 99, 102, 103, 105, 108, 109, 116, 121, 136, 138, 158, 159, 162, 163, 171, 175, 177, 208, 213, 222, 223, 226, 240, 244, 250, 255, 263, 269, 318

Desenvolvimento 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 39, 40, 45, 46, 47, 48, 49, 54, 56, 57, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 71, 72, 73, 74, 76, 80, 83, 86, 99, 110, 111, 112, 113, 116, 117, 118, 120, 121, 136, 138, 139, 141, 144, 148, 150, 157, 159, 164, 171, 174, 177, 198, 204, 208, 209, 212, 213, 214, 216, 217, 218, 219, 223, 225, 232, 240, 244, 246, 247, 250, 251, 252, 253, 257, 258, 259, 260, 266, 268, 270, 271, 272, 273, 276, 281, 283, 289, 290, 291, 299, 300, 308, 312, 315, 316, 318, 323, 324, 327, 330, 340, 344, 345, 346

Desenvolvimento organizacional 110, 216, 217

Dívidas 32, 123, 125, 295

### E

Ecossistemas 13, 23, 255, 256

Educação 1, 2, 4, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 17, 20, 54, 55, 64, 80, 96, 100, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 133, 134, 136, 142, 144, 145, 158, 164, 169, 207, 208, 214, 218, 274, 301, 317, 331, 342

Educação a distância 1, 12, 136, 144, 274

Empreendedor 4, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 24, 26, 27, 28, 30, 31, 37, 38, 40, 41, 43, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 53, 54, 55, 75, 76, 80, 81, 98, 99, 100, 102, 105, 106, 107, 109, 137, 138, 141, 147, 148, 149, 157, 174, 175, 176, 193, 195, 197, 198, 202, 203, 204, 205, 206, 208, 212, 213, 216, 219, 247, 248, 255, 258, 261, 288

Empreendedorismo rural 75, 77, 80

Empreendedorismo social 11, 21, 77, 98, 100, 109, 208, 217

Empreendimento 30, 33, 37, 39, 40, 98, 99, 102, 107, 108, 109, 156, 176, 197, 198, 204, 231, 255, 257

Energia convencional elétrica 220, 235, 236  
Energia solar fotovoltaica 220, 222, 223, 224, 225, 232, 236, 237, 240, 241, 242, 243, 244  
Equity 21, 173, 174, 177, 178, 179, 180, 182, 187, 191, 192, 193, 250, 314  
Estratégia 9, 11, 31, 34, 38, 39, 64, 69, 72, 81, 82, 85, 86, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 109, 125, 204, 253, 265, 270, 280, 287, 288, 297, 298  
Estudos de validação 136

## **F**

Finanças 19, 105, 123, 124, 127, 131, 134, 135, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 182, 191, 192, 193, 194, 245, 286, 287, 289, 290, 294, 297, 300, 335, 343  
Finanças comportamentais 173, 174, 176, 177, 178, 182, 191, 192, 193, 194  
Forças competitivas 84, 96

## **G**

Geração Z 44, 45, 46, 48, 49, 53, 54  
Gestão escolar 1, 2, 3, 4, 6, 11

## **I**

Índice de Validade de Conteúdo 136, 138, 139, 140  
Influência 17, 37, 47, 59, 84, 107, 154, 158, 160, 161, 165, 166, 167, 170, 182, 202, 272  
Informalidade 21, 113, 145, 156, 157, 264, 269  
Inovação aberta 246, 247, 250

## **L**

Liderança 47, 71, 85, 86, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 209

## **M**

Mercado 17, 18, 19, 23, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 37, 38, 39, 40, 41, 59, 63, 65, 71, 72, 83, 86, 92, 100, 102, 103, 105, 106, 111, 114, 116, 119, 120, 126, 143, 145, 146, 147, 149, 153, 174, 175, 176, 177, 179, 181, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 201, 203, 204, 205, 208, 209, 210, 211, 213, 216, 222, 228, 246, 247, 250, 251, 252, 253, 254, 258, 259, 261, 264, 265, 266, 268, 270, 278, 289, 290, 291, 300, 311, 340  
Microempresas 145, 146, 148, 149, 150, 250  
Móveis 82, 83, 84, 86, 87, 88, 96, 97  
Mudança 99, 100, 158, 160, 161, 168, 170, 182, 249, 305, 306, 308, 315

## **N**

Necessidade 1, 3, 4, 16, 27, 28, 29, 31, 39, 40, 46, 47, 59, 63, 65, 69, 72, 80, 93, 102, 105, 127, 140, 147, 190, 195, 196, 197, 198, 199, 202, 203, 204, 211, 230, 232, 238, 249, 267, 271, 277, 299, 301, 304, 305, 314, 315, 316, 318, 321, 325, 332, 333, 337, 340, 341, 344

## O

Oportunidade 2, 27, 28, 29, 42, 51, 59, 99, 100, 106, 137, 147, 150, 162, 195, 197, 198, 200, 202, 203, 204, 206, 255, 256, 258, 309

## P

Perfil 4, 7, 9, 11, 24, 45, 46, 50, 53, 54, 55, 78, 80, 105, 106, 109, 113, 157, 158, 159, 161, 166, 167, 170, 171, 182, 187, 204, 206, 215, 219

Política industrial 56, 57, 59, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 72, 73, 74

Porter 82, 83, 84, 85, 86, 88, 89, 92, 96, 97, 122, 150, 157

Produtor rural 75

Propriedade intelectual 56, 62, 71, 72, 73, 245

## R

Redes 13, 14, 17, 18, 19, 21, 22, 35, 48, 52, 59, 105, 108, 115, 218, 226, 246, 251, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274

Redes de cooperação 262, 263, 264, 266, 267, 268, 270, 272, 273

## S

Startup 25, 26, 27, 29, 30, 33, 34, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 173, 174, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 187, 189, 190, 191, 245, 246, 253, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261

## T

Tech venture capital 173, 174, 175, 191

Técnicas de análise de investimentos 220, 232, 233, 238, 240

Teoria da ancoragem 173

Teoria de representatividade 173

Teoria dos prospectos 173, 193

Tomada de decisão 5, 6, 52, 173, 174, 175, 176, 177, 191, 234, 275, 277, 278, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 290, 294, 298, 299

Turbulência 195, 198, 204

## V

Venture capitalist 173, 174, 175, 176, 182, 191

Viabilidade econômica 220, 222, 243

Agência Brasileira do ISBN  
ISBN 978-85-7247-774-1



9 788572 477741