

UMA ANÁLISE BIBLIOMÉTRICA DOS DETERMINANTES DO EFEITO DO *CLUSTER* SOBRE O DESEMPENHO EXPORTADOR

Jonas Fernando Petry¹, Paulo Roberto da Cunha²

Resumo: Este estudo examina as citações utilizadas na literatura de negócios internacionais (NI) sobre os determinantes do efeito do *cluster* no desempenho exportador entre 1998 e 2008. A análise bibliométrica envolve um exame de 46 artigos, distribuídos em 20 periódicos, que formaram a amostra deste estudo. Por meio de elaboração de tabelas e confecções de redes, com a utilização do *software* UNICET[®] foram criadas escalas multidimensionais para revelar a gama de influências intelectuais que ajudaram a moldar a literatura de NI neste período específico em que a ênfase dos negócios internacionais estava centrado no desempenho exportador das empresas. verificaram-se aspectos gerais dos artigos e se procedeu à análise de autoria e das universidades dos artigos selecionados e dos determinantes do desempenho de exportação. Os resultados da pesquisa mostram que o tema é contemplado nos principais periódicos internacionais com qualificação SJR Q1 e Q2. Os laços entre os autores são fortes, representados pelo relacionamento estabelecido entre autores de dois ou mais artigos. O autor de maior centralidade na análise de dados de co-citações não é o que representa maior grau de proximidade da rede de interações. Há uma falta de clareza sobre os determinantes do desempenho exportador. As evidências apontam características da empresa, competência gerencial, características específicas e estratégias da empresa como determinantes sobre o desempenho das exportações.

Palavras-chave: Estudo bibliométrico. Desempenho exportador. Pesquisa em negócios internacionais. Determinantes do efeito *cluster*.

-
- 1 Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis e Administração da Universidade Regional de Blumenau (FURB), bolsista do Programa RH-Doutorado da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Amazonas (FAPEAM), Professor da Universidade Federal do Amazonas, Mestrado em Administração pelo Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas (ESAG).
 - 2 Doutor em Ciências Contábeis e Administração na FURB - Universidade Regional de Blumenau. Mestre em Ciências Contábeis pela FURB (2005). Bacharel em Ciências Contábeis pela FURB (2000). Atualmente é Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da FURB - PPGCC/FURB. Professor da FURB - Universidade Regional de Blumenau no Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis atuando na disciplina de Metodologia da Pesquisa em Contabilidade, Auditoria Contábil e Seminário de Tese. Editor da Revista Universo Contábil (RUC) do PPGCC da Universidade Regional de Blumenau desde outubro de 2015. Editor Adjunto da Revista Advances in Scientific and Applied Accounting (ASAA), revista da AnpCONT - Associação Nacional de Programas de Pós-graduação em Ciências Contábeis (Brasil), na área de Ensino e Pesquisa. Editor associado da Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPEC).

A BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF THE DETERMINANTS OF THE CLUSTER EFFECT ON EXPORT PERFORMANCE

Abstract: This study examines citations used in the international business literature from 1998 to 2008 relating to the determinants of cluster effect on export performance. The bibliometric analysis was conducted involving an examination of 46 articles published in a set of 20 periodicals that comprised the sample for this study. With the aid of UNICET® software, tables were constructed and networks traced to arrive at multidimensional scales to bring out the range of intellectual influences that contributed to mold the literature on international business over this specific period in which the emphasis of international business was focused on firms' export performance. A survey of the general features of the articles was followed by an analysis of authorship, and of the universities at which the selected articles were produced, and of the determinants of export performance. The results of the research show that the subject is covered in the leading SJR Q1 and Q2-rated international periodicals. There are strong links between the authors, as manifested by the relationship traced between authors of two or more articles. The most central author in the analysis of co-citation data is not the author who has the highest degree of proximity in the network of interactions. Additionally, there is a lack of clarity on the determinants of export performance. Evidence points to firm characteristics, management competence, specific characteristics, and firm strategies as determinants of export performance.

Keywords: Bibliometric study. Export performance. International business research. Determinants of the cluster effect.

INTRODUÇÃO

O acesso aos mercados estrangeiros é um determinante crítico do desempenho das exportações (ZHANG, 2014). A temática do desempenho exportador tem sido pauta de investigação na arena internacional nos últimos anos (CHETTY; HAMILTON, 1993; ZOU; STAN, 1998; KATSIKEAS et al., 2000; KAHIYA; DEAN, 2014). Assim, os *cluster* regionais são encontrados na literatura como importantes determinantes no desempenho de exportação das empresas (PRIM; AMAL; CARVALHO, 2016). Logo, o efeito do *cluster* está relacionado com a promoção do desenvolvimento econômico de pequenas e médias empresas, resultando num desenvolvimento regional equilibrado via fortalecimento das empresas locais e proporcionando-lhes uma plataforma para acessar os mercados globais de forma mais eficaz (SINGH; CHUGAN, 2013). O aumento da globalização do comércio levou um número crescente de empresas a buscar oportunidades no exterior a fim de sobreviver e expandir seus negócios (SOUZA, 2004). A decisão de internacionalização das empresas inclui opções de localização, modos de entrada de estrangeiros, estratégias internacionais, formatos organizacionais, práticas de recursos humanos internacionais, entre tantas outras determinações (PINTO et al., 2013). O modo de entrada no exterior tem um grande impacto sobre o desempenho dos negócios da empresa, e sua seleção é considerada como uma decisão crítica nos negócios internacionais (WIND; PERLMUTTER, 1977; ANDERSON; GATIGNON, 1986; HILL; HWANG; KIM, 1990; MEYER, 2001; BROUTHERS, 2002; RUGMAN, 2006). Como resultado, os pesquisadores consideram a exportação uma área desafiadora para os gestores e promissora para a construção da teoria internacional (ZOU; STAN, 1998).

O número de trabalhos publicados ao longo das últimas décadas sobre o tema é um testemunho da importância da proposição na literatura e reflete seu prestígio e legitimidade enquanto campo de pesquisa. No entanto, apesar de considerável pesquisa, as evidências

sobre os fatores que afetam o desempenho das exportações são fragmentadas e muitas vezes contraditórias (CAVUSGIL; NEVIN, 1981; AABY; SLATER, 1989; CAVUSGIL; ZOU, 1994; ZOU; STAN, 1998; KATSIKEAS; LEONIDOU; MORGAN, 2000; LEONIDOU; KATSIKEAS; SAMIEE, 2002; SOUSA; MARTÍNEZ-LÓPEZ; COELHO, 2008; KIRCA, 2012; SCHLAEGEL, 2013), e também assinalam que não existe evidência conclusiva sobre os efeitos do *cluster* no desempenho das vendas internacionais (CIEŚLIK; KACIAK; WELSH, 2012; SRIVASTAVA; MOSER; DE MEIJER, 2015; PRIM; AMAL; CARVALHO, 2016). Sendo assim, há uma falta de clareza nos apuros sobre os determinantes mais impactantes no desempenho das exportações (SCHLAEGEL, 2013). Não obstante tais limitações, para compreender melhor, sustentar e avançar na literatura de NI, uma avaliação abrangente de sua estrutura subjacente é necessária. À vista disso, o presente estudo busca compreender a evolução da pesquisa dos determinantes do efeito do *cluster* sobre o desempenho exportador e integrar as conclusões dos principais estudos analisados. O desempenho exportador tem atraído atenção na literatura acadêmica e gerencial. O período de 1998 a 2008 é assinalado na literatura de negócios internacionais como a fase em que o foco das pesquisas estava centrado no desempenho exportador, portanto, busca-se identificar os objetivos das pesquisas deste período específico e as principais conclusões que foram extraídas. A análise visa identificar as inter-relações compartilhadas por publicações de alta relevância, fortalecendo assim a importância para o campo da pesquisa. A pesquisa bibliométrica tem uma longa história na arena de investigação acadêmica e está bem estabelecida em NI (SULLIVAN; NERUR; BALIJEPALLY, 2011; CHABOWSKI; SAMIEE; HULT, 2013; WUEHRER; SMEJKAL, 2013; CANTWELL; PIEPENBRINK; SHUKLA, 2014).

Com o objetivo de contribuir para o campo de pesquisa em NI, sob a perspectiva dos determinantes do efeito do *cluster* no desempenho exportador, esta pesquisa bibliométrica é orientada pela seguinte questão de pesquisa: até que ponto as diferenças de desempenho exportador das empresas podem ser atribuídas à seleção de estratégias mais eficazes dos recursos de um *cluster*? ademais, o trabalho contribui de várias maneiras para o campo de pesquisa sobre estudos dos determinantes do desempenho exportador sobre as seguintes questões: será que a concentração de empresas resulta em uma utilização mais eficaz dos recursos. Os *clusters* refletem verdadeiras diferenças estratégicas para as empresas.

Curiosamente, descobrimos que, em geral, há uma falta de clareza sobre os determinantes do desempenho de exportação, e as evidências apontam características da empresa, competência gerencial, características específicas da empresa, estratégias da empresa como determinantes sobre o desempenho das exportações.

Além da introdução, o presente estudo está apresentado em mais seis seções. A seção 2 foi dedicada à base teórica, destacando o desempenho exportador e o efeito do *cluster*. Na seção 3, são apresentados os métodos da pesquisa. A seção 4 expõe o método bibliométrico. A seção 5 traz a descrição e a análise dos dados. As conclusões e direções para pesquisas futuras estão relatadas na seção 6.

2 BASE TEÓRICA

2.1 Desempenho exportador

A falta de uma estrutura teórica coerente para empresas exportadoras aliada à diversidade de conceituações dos determinantes do desempenho das exportações e das medidas de desempenho tem levado a resultados inconsistentes e contraditórios (AABY; SLATER, 1989). O desempenho exportador pode ser definido como a medida que a empresa atinge os seus objetivos ao exportar um produto para um mercado estrangeiro através do planejamento e da execução da estratégia de exportação (CAVUSGIL; ZOU, 1994). Desenvolvimento, sobrevivência e crescimento da empresa estão relacionados com uma melhor compreensão dos fatores no desempenho das exportações (GILANINIA et al., 2013).

Com o aumento dos negócios das empresas de âmbito global, a compreensão dos determinantes do desempenho das exportações tornou-se predominantemente importante no ambiente de negócios contemporâneo (KATSIKEAS et al., 2000; SOUSA, 2004). Os poucos estudos que examinam o comportamento e o desempenho das empresas exportadoras têm identificado, principalmente, características e atitudes de gestão das empresas e do produto, bem como a indústria e variáveis do mercado de exportação como fatores-chave para explicar o início da exportação e do desempenho (ROSSON; FORD, 1982; AABY; SLATER, 1989; ZOU; STAN, 1998; AULAKH, 2000; CARNEIRO et al. 2011; EICKELPASCH; VOGEL, 2011).

Muitos modelos e classificações foram desenvolvidos para descrever e compreender os determinantes do desempenho das exportações em ambientes de negócios (JOHANSON; VAHLNE, 1977; BILKEY, 1978; CZINKOTA; JOHNSTON, 1981; CAVUSGIL, 1991; KOTABE; CZINKOTA, 1992; ANDERSEN, 1993; SAMIEE; WALTERS, 1991; MAHAJAR, 2005; MOGHADDAM et al., 2012). Entretanto, não há critérios geralmente aceitos para medir o desempenho exportador (ROSE; SHOHAM, 2002; SOUSA, 2004; MARANDU, 2009). Normalmente se utilizam alguns indicadores objetivos mais significativos de sucesso, como volume de vendas de exportação (AABY; SLATER, 1989; MADSEN, 1989; DHANARAJ; BEAMISH, 2003), rentabilidade das exportações (BILKEY, 1978; CAVUSGIL, 1984), taxa de crescimento das exportações (KIRPALANI; MACINTOSH, 1980), lucros de exportação (JOHNSON; ARUNTHANES, 1995), intensidade de exportação exportações/proporção total de vendas (AXINN, 1988), cumprimento de metas estratégicas (CAVUSGIL; KIRPALANI, 1993), uso de escalas compostas (ZOU; TAYLOR; OSLAND, 1998), etc. Essas medidas são categorizadas como indicadores objetivos.

Também são utilizadas medidas de desempenho de exportação subjetivas, que medem o desempenho percentual ou atitudinais (SOUSA, 2004). Para o *marketing*, o desempenho das exportações deve incluir também a satisfação gerencial, pois fornece uma medida do desempenho aferido contra as expectativas da organização e afeta a seleção de estratégias futuras (SHOHAM, 1999; ROSE; SHOHAM, 2002; NAVARO et al., 2010). A satisfação é definida como uma variável psicológica que avalia a eficácia cognitiva em termos de performance (LAGES; MONTGOMERY, 2004). As pesquisas recomendam que o ideal

é que as medidas de desempenho de exportação e as medições objetivas e subjetivas estejam positivamente associadas (DESS; ROBINSON, 1984; BALDAUF, CRAVENS; WAGNER, 2000). Em geral, a revisão da literatura indica vários fatores que influenciam o desempenho das exportações relacionados com o ambiente externo, características organizacionais e de gestão, estratégias de exportação específicas e o planejamento de exportação de cada empresa (CARNEIRO; ROCHA; SILVA, 2011).

2.2 Efeito do *cluster*

Não existe uma definição amplamente aceita de *clusters*. O termo é bastante utilizado indiscriminadamente para uma ampla gama de acordos comerciais. Em seu sentido mais amplo, o termo *cluster* apenas retrata aglomeração de certas atividades econômicas (ALTENBURG; MEYER-STAMER, 1999; SCHMITZ, 1999). O vocábulo também é definido como uma concentração geográfica de empresas inter-relacionadas, de fornecedores especializados, de prestadores de serviços, de empresas em setores correlatos e de outras instituições específicas que competem mas também cooperam entre si (PORTER, 2009). A utilidade do *cluster* deve ser analisada não somente pela proximidade de agrupamento, mas também pela troca de informações entre as empresas, que permite explorar as externalidades de conhecimento. Além disso, o agrupamento também leva para a inovação (PORTER, 2000; PORTER; STERN, 2001), ajuda a enfrentar a concorrência rigorosa, incentivando a geração de ideias inovadoras (AUDRETSCH; FELDMAN, 1996; FELDMAN; AUDRETSCH, 1999).

A maioria dos conceitos na literatura sobre distritos industriais, ou *clusters*, surgiram a partir dos estudos empíricos de Alfred Marshall. Ainda assim, o conceito de distrito industrial tornou-se diversificado. O debate teve início com Becattini no final de 1970 no âmbito dos distritos italianos, intensificando-se na década de 1990 sobre os pré-requisitos mais importantes dos mecanismos dentro dos distritos industriais. Esse debate foi provocado por novos desenvolvimentos no âmbito dos distritos italianos; e um crescente interesse científico do tema. Os problemas surgiram quando alguns cientistas tentaram transferir o conceito para regiões fora da Itália (BECATTINI, 1991; BRENNER, 2004). Portanto, uma definição comum bem definida de um distrito industrial italiano não pode ser identificada na literatura. No entanto, existem algumas características comuns em que pelo menos a maioria dos autores concordariam e que estão de alguma forma admitidas como as características básicas de um distrito industrial no seio da sociedade científica. Essas características são: a colocalização de um grande número de pequenas empresas especializadas, uma forte divisão do trabalho entre essas empresas e a rede social dos agentes econômicos locais relevantes favorecida por um fundo cultural comum (DIJK, 1995; BRENNER, 2004).

O ganho de produção em *cluster* pode ser gerado a partir de três fontes exclusivas: *pooling* do mercado de trabalho, insumos especializados, e *spillovers* tecnológicos (MARSHALL, 1922; KRUGMAN, 1991). As empresas podem aumentar sua competitividade; regiões e países podem melhorar seu potencial de crescimento através dos efeitos de aglomeração como agrupamento e auxiliar na geração de retornos crescentes devido às proximidades locais (ARCANGELIS et al., 2002), que é uma externalidade positiva (OETTL; AGRAWAL, 2008). Contudo, não é apenas a proximidade geográfica ou o aglomerado

industrial que permite às empresas beneficiar de agrupamento; também é a troca de informações entre as empresas, que permite explorar as externalidades de conhecimento (SINGH; CHUGAN, 2013).

A ideia de benefícios a partir de aglomeramento industrial é originário da discussão de distritos industriais de Alfred Marshall (1922). O estabelecimento de conexões com importantes atores locais é visto como uma entidade sócio-geográfica caracterizada pela presença ativa de pessoas, populações de empresas (BECATTINI, 1991). Os benefícios podem assumir diferentes formas de externalidades, que muitas vezes são referidos como *spillovers* de produtividade (BLOMSTRÖM; KOKKO, 1998). Os *clusters* são reconhecidos por gerar externalidades que resultam em fatores econômicos, sociais e históricos (ROCHA, 2015). As empresas ao se beneficiarem dos *spillovers* e dos recursos compartilhados se encorajarão a atender mercados internacionais e conseqüentemente um melhor desempenho (LI; DE ZUBIELQUI; O'CONNOR, 2015). No campo do debate substancial, o qual tem sido fundamental para o desenvolvimento da geografia econômica, é essencial a compreensão da aglomeração industrial. Todas as discussões acerca do tema na sua definição têm apresentado algumas características que são comuns (ASHEIM et al., 2008), entre elas a abordagem do “sistema local” (ELLISON; GLAESER, 1994). Uma aglomeração industrial, ou *cluster*, só existe se, e somente se, em uma região o número de empresas envolvidas em uma atividade industrial é significativamente maior do que o número que representaria uma participação média em comparação com outras regiões (BRENNER, 2004).

Na medida em que o agrupamento promove vínculos e inovação, cria conhecimentos, habilidades, novas tecnologias e externalidades positivas, espera-se que as empresas que operam dentro de *clusters* industriais tenham maior potencial de lidar com sucesso no mercado internacional, e que, por sua vez, promovam o desempenho exportador (SINGH; CHUGAN, 2013).

3 MÉTODO

3.1 Explicação do método

O estudo bibliométrico toma como base um conjunto de métodos para analisar quantitativamente a literatura científica (BELLIS, 2009), ou seja, a bibliometria constitui um método estatístico de medição e avaliação de fontes de informação (CARRISO-SAINERO, 2000). Portanto, é uma ferramenta estatística que recolhe e classifica, de forma sistemática, a totalidade dos dados em relação à produção, conservação, circulação e utilização dos escritos e documentos de todos os tipos (PRITCHARD, 1969).

A bibliometria é a área de estudo que utiliza métodos matemáticos e estatísticos para investigar e quantificar documentos escritos. Em sua essência, os estudos bibliométricos dependem de análise de documentos existentes, tais como livros, relatórios, teses e dissertações, artigos publicados, entre outros (PRITCHARD, 1969). O objetivo central é quantificar e medir os fenômenos para construir representações formais precisas de seu comportamento para fins explicativos, avaliativos e administrativos (BELLIS, 2009).

Os estudos bibliométricos podem examinar uma variedade de áreas e uma série de objetos diferentes, como aqueles em negócios internacionais que avaliaram a evolução da pesquisa existente no campo (ACEDO; CASILLAS, 2005; KIRCA; YAPRAK, 2010; RUGMAN; NGUYEN, 2011; SERRA et al., 2012). Buscam a identificação e a evolução de um determinado campo de pesquisa (RAMOS-RODRÍGUEZ; RUÍZ-NAVARRO, 2004), ou seja, compreender o impacto da teoria no campo da pesquisa (MARTINS et al. 2010) e a influência dos pesquisadores (Ferreira, 2011), entre outros objetivos que se busca analisar num determinado campo de pesquisa, assim, o princípio básico da bibliometria é analisar a atividade científica pelo estudo quantitativo das publicações (LEITE FILHO; SIQUEIRA, 2007).

A aplicação dessa técnica nos permite algumas possibilidades que contemplam: identificar as tendências e o crescimento do conhecimento em uma área; identificar as revistas do núcleo de uma disciplina; mensurar a cobertura das revistas secundárias; identificar os usuários de uma disciplina; prever as tendências de publicação; estudar a dispersão e a obsolescência da literatura científica; prever a produtividade de autores individuais, organizações e países; medir o grau e os padrões de colaboração entre autores; analisar os processos de citação e cocitação; determinar o desempenho dos sistemas de recuperação da informação; avaliar os aspectos estatísticos da linguagem, das palavras e das frases; avaliar a circulação e o uso de documentos em um centro de documentação; medir o crescimento de determinadas áreas e o surgimento de novos temas (VANTI, 2002; LEITE FILHO; SIQUEIRA, 2007).

Em resumo, bibliometria é o conjunto de conhecimento metodológico que servirá para a aplicação de técnicas quantitativas para avaliar os processos de produção, comunicação e uso da informação científica. Seu objetivo é contribuir para a análise e avaliação da ciência e da pesquisa (CARRISO-SAINERO, 2000).

3.2 Procedimento de coleta de dados e amostra

A metodologia da pesquisa consiste na análise sistemática e teórica dos métodos aplicados na pesquisa (KOTHARI, 2004). Quanto ao delineamento da pesquisa, trata-se de estudo de natureza descritiva quanto aos objetivos; bibliográfica quanto aos procedimentos; e quantitativa quanto à abordagem do problema (GIL, 2009; VERSCHUREN; DOOREWAARD, 2010). A revisão está focada na literatura empírica de negócios internacionais publicada entre 1998 e 2008 por compreender o período em que o foco da investigação estava no desempenho exportador das empresas.

Em que medida as diferenças de desempenho exportador das empresas pode ser atribuído à seleção de estratégias mais eficazes dos recursos de um *cluster*? é a questão norteadora da pesquisa. Diante desta perquisição e dos objetivos, o artigo propõem identificar termos que transmitem o domínio e cheguem a um método amplo e válido para examinar a relação entre os recursos de *cluster* e o desempenho exportador das empresas. Usualmente, as pesquisas bibliométricas selecionam terminologias pertinentes que compreendem o campo de conhecimento (GALVAGNO; DALLI, 2014; RIBEIRO; TAVARES; COSTA, 2016). Porém, para o propósito deste estudo e validação dos termos de pesquisa, foram empregados termos como *regional clusters*, *export performance*, *cluster effect*

para identificar autores e obras com fator de grande impacto do *journal*. Esta busca forneceu uma lista de autores e artigos do campo de pesquisa. Com base nisso, foram extraídos os artigos de periódicos ligados a *export performance*, *cluster effect*, em que compreendiam a evolução da pesquisa dos determinantes do efeito do *cluster* sobre o desempenho exportador disponíveis em revistas de *marketing* e negócios internacionais. Para isso, foi tomada como base a classificação de Dubois e Reeb (2000) e registros na plataforma do *SCImago Journal & Country Rank* (SCIMAGO, 2014), resultando na escolha das publicações mais influentes na orientação da investigação da disciplina: *International Marketing Review*; *Journal of International Marketing*; *European Journal of Marketing*; *International Business Review*; *Journal of World Business*; *Industrial Marketing Management*; *Journal of International Business Studies*; *Journal of Small Business Management*; *Australian Journal of Management*; *British food Journal*; *Entrepreneurship Theory and Practice*; *European Business Review*; *International Journal of Management Reviews*; *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*; *International Small Business Journal*; *Journal of Business Research*; *Journal of Global Marketing*; *Journal of Marketing*; *Journal of the Academy of Marketing Science*; *Thunderbird International Business Review*. Foram utilizados três critérios na seleção dos artigos para a revisão. Em primeiro lugar, a natureza empírica dos artigos, relatando a análise de dados e testes estatísticos, estudos que examinam as empresas envolvidas na exportação, em oposição aos modos de entrada no mercado externo, como *joint ventures* ou investimento direto estrangeiro; em segundo lugar, o emprego de medidas de desempenho de exportação como variável dependente; em terceiro, a natureza transversal dos objetos. Os estudos de casos não foram incluídos.

Os estudos incluídos nesta revisão bibliométrica foram identificados por meio eletrônico com busca manual, com base na classificação de Dubois e Reeb (2000) e os registrados na plataforma do indicador *SCImago Journal & Country Rank* (SCIMAGO, 2014). A busca eletrônica foi realizada por título, resumo e palavras-chave fornecidas pelo autor utilizando aquelas que incluíram termos como “exportação” e “desempenho das exportações”.

Na fase inicial foram selecionados 544 artigos a partir da avaliação dos manuscritos. A mostra final compreende 46 escritos, distribuídos em 20 periódicos que formaram a amostra deste estudo. A Tabela 1 mostra os periódicos pesquisados com sua classificação no *SCImago Journal & Country Rank* e a quantidade de artigos que se enquadraram nos critérios de busca desta pesquisa.

A *International Marketing Review* contribuiu com 17,4% dos artigos da nossa amostra, seguida por *Journal of International Marketing*, *European Journal of Marketing*, e *International Business Review*, que, juntos, representam 52,2%. Isso denota a importância das revistas com maior fator de impacto sobre a pesquisa em pauta.

Observa-se na Tabela 1 que, segundo os critérios estabelecidos neste estudo, há 20 periódicos distintos com a respectiva distribuição de artigos encontrados. O indicador SJR é uma plataforma a partir do *SCImago Journal Rank* desenvolvida pela *SCImago* a partir do algoritmo conhecido como Google PageRank™, que mostra a visibilidade dos periódicos contidos no base de dados da Scopus®.

Tabela 1. Periódicos e quantidade de artigos analisados

Periódico	Quant. de artigos	SJR	Percentual
International Marketing Review	8	Q2 15,2	17,4
Journal of International Marketing	6	Q1 13,0	13,0
European Journal of Marketing	5	Q2 10,9	10,9
International Business Review	5	Q1 10,9	10,9
Journal of World Business	4	Q1 8,7	8,7
Industrial Marketing Management	2	Q1 4,3	4,3
Journal of International Business Studies	2	Q1 4,3	4,3
Journal of Small Business Management	2	Q1 4,3	4,3
Australian Journal of Management	1	Q3 2,2	2,2
British food Journal	1	Q2 2,2	2,2
Entrepreneurship Theory and Practice	1	Q1 2,2	2,2
European Business Review	1	Q2 2,2	2,2
International Journal of Management Reviews	1	Q1 2,2	2,2
International Journal of Physical Distribution & Logistics Management	1	Q1 2,2	2,2
International Small Business Journal	1	Q1 2,2	2,2
Journal of Business Research	1	Q1 2,2	2,2
Journal of Global Marketing	1	Q3 2,2	2,2
Journal of Marketing	1	Q2 2,2	2,2
Journal of the Academy of Marketing Science	1	Q1 2,2	2,2
Thunderbird International Business Review	1	Q2 2,2	2,2
Total	46	- 100,0	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Para a análise dos dados, foram construídas tabelas descrevendo a quantidade de artigos analisados, tipos de estudos dos artigos, quantidade de autores por artigos, países dos estudos dos artigos, unidade de análise dos estudos, setor industrial, principais informantes das pesquisas realizadas, tamanho da empresa, método estatístico, análise de autoria, análise das universidades, tamanho da amostra e taxa de resposta, quantidade de autores por artigo, rede das universidades, grau de centralidade da universidade, rede de autores, grau de intermediação dos nós, grau de proximidade, análise dos determinantes da empresa de exportação e evolução da pesquisa pelas variáveis.

Algumas limitações deste estudo merecem algumas observações. Primeira: foram selecionadas somente publicações em língua inglesa de periódicos de alto impacto com base na classificação de Dubois e Reeb (2000) e registrados na plataforma do indicador *SCImago*

Journal & Country Rank. As demais publicações foram desconsideradas. Segunda: os dados não podem ser generalizados, ou seja, restringem-se aos artigos analisados neste estudo. E a terceira: os critérios de coleta de dados adotados neste estudo têm como objetivo atender o foco da pesquisa; outros pesquisadores podem adotar diferentes lentes para a análise.

3.3 Descrição dos dados

Os dados obtidos nos permitiram avaliar a quantidade de artigos publicados em cada revista durante o período identificado. Na Tabela 2 constata-se que os oito anos iniciais concentraram 91% das publicações. Nesse período, existiram grandes esforços na tentativa da conceituação dos determinantes do desempenho das exportações e das medidas de desempenho. Observou-se o declínio das pesquisas nos anos subsequentes, e as medidas de desempenho exportador ainda levam a resultados inconsistentes e contraditórios.

O periódico *International Marketing Review* foi o que apresentou o maior número de publicações, oito delas; em seguida, o *Journal of International Marketing*, com 6 artigos, seguido dos periódicos *European Journal of Marketing* e *International Business Review*, com 5 publicações cada um. Nesse mesmo grupo representativo está o periódico *Journal of World Business*, com quatro publicações. Juntos, os cinco periódicos correspondem a 60,9% das publicações. Consequentemente, esses são os principais periódicos que estudam o fenômeno dos efeitos do *cluster* sobre o desempenho exportador. Apenas três periódicos publicaram dois artigos cada um, e os demais, um único artigo. Porém, é possível inferir que a temática despertou interesses em distintos periódicos. Vale ressaltar que os periódicos *International Marketing Review* e *European Journal of Marketing* são de estrato Q2 e concentram grande parte dos estudos.

Tabela 2. Quantidade de artigos publicados por período e ano

Periódico	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
International Marketing Review	1	0	0	0	1	1	4	0	0	1	0	8
Journal of International Marketing	0	1	1	1	1	2	0	0	0	0	0	6
European Journal of Marketing	1	0	0	0	2	1	0	1	0	0	0	5
International Business Review	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	5
Journal of World Business	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	4
Industrial Marketing Management	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	2
Journal of International Business Studies	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Journal of Small Business Management	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	2
Australian Journal of Management	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
British food Journal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	1
Entrepreneurship Theory and Practice	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
European Business Review	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1

Periódico	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
International Journal of Management Reviews	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
International Journal of Physical Distribution & Logistics Management	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
International Small Business Journal	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Journal of Business Research	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Journal of Global Marketing	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Journal of Marketing	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Journal of the Academy of Marketing Science	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Thunderbird International Business Review	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Total	4	3	5	4	6	9	7	4	1	1	2	46

Fonte: Dados da pesquisa.

Todos os manuscritos selecionados neste estudo bibliométrico são publicações de âmbito *restricted access*. Portanto, à maioria, o acesso é permitido somente por aquisição de uma assinatura, com exceção de poucos periódicos disponibilizados pelo portal da Capes. Constata-se que 63% das publicações são editadas no Reino Unido e 37% nos Estados Unidos. Esse fato denota a importância desses países na longa tradição na ciência de qualidade e por abrigar algumas das mais renomadas universidades do mundo.

Tabela 3. Países de estudo dos artigos analisados

País	Ano dos estudos											Total
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Austrália	1	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	4
Austrália/ Nova Zelândia	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Austrália/ Reino Unido	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Áustria	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Canadá	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	3
Chile	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
China	0	0	0	2	0	2	1	0	0	0	0	5
Coreia do Sul	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Espanha	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
EUA	1	1	0	2	1	0	2	0	1	0	0	8

País	Ano dos estudos											Total
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
EUA/Canadá	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Finlândia	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	2
Finlândia/ Noruega	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Grécia	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Hong Kong	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Israel	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Noruega	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Nova Zelândia	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Portugal	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Reino Unido	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2
Tailândia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Turquia	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Vários	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
Total	4	3	5	4	6	9	7	4	1	1	2	46

Fonte: Dados da pesquisa.

Os cenários de pesquisa sobre negócios internacionais, mais especificamente sobre os determinantes do desempenho exportador, como se pode notar na Tabela 3, têm-se concentrado no entendimento das empresas exportadoras de países como os Estados Unidos. Isso se dá pelo envolvimento internacional promovido pela competitividade e pela inovação.

Em segundo lugar no *ranking*, as empresas exportadoras localizadas na China. O país apresenta um dos mercados mais lucrativos e em rápido crescimento do mundo, fato que tem atraído a atenção dos pesquisadores e aumentado os debates incessantes por empresas estrangeiras que buscam lucrar com o enorme potencial. Todavia, apesar dos esforços das pesquisas sobre o estado do conhecimento sobre exportações e vantagens competitivas, as diferenças culturais continuam a representar desafios para as empresas estrangeiras que realizam comercialização com aquele país. Embora o papel fundamental da aquisição do conhecimento na geração de vantagem organizacional tenha sido cada vez mais reconhecido no campo da gestão estratégica (LING-YEE, 2004), ainda há poucas pesquisas que examinam os efeitos sobre o desempenho de exportação (MORGAN; KATSIKEAS, 1998).

A Austrália foi o terceiro país na classificação, conforme exposto na Tabela 3. O país é considerado rico, moderno e desenvolvido e apresenta excelentes indicadores socioeconômicos. No mesmo continente, vem a Nova Zelândia, com três estudos. Os dois países são as únicas nações desenvolvidas localizadas no hemisfério sul na Oceania. As duas ex-colônias britânicas apresentam excelentes condições de vida no Novíssimo Mundo. As

fortes relações comerciais dos dois países com os Estados Unidos, o Japão e países da União Europeia tem atraído as pesquisas para a arena dos negócios internacionais.

O Canadá é um país que ocupa grande parte da América do Norte e tem uma forte relação com programas de negócios internacionais. A estabilidade financeira, os baixos custos de negócios e uma força de trabalho altamente qualificada e instruída proporcionaram três estudos na compreensão dos determinantes do desempenho exportador.

Normalmente, o desempenho das exportações é modelado pela evolução da demanda das importações dos parceiros comerciais. Contudo, a evolução da demanda não é capaz de explicar totalmente o desempenho das exportações (DIEPPE et al., 2012). Tal evidência reforça a quantidade de estudos em diferentes países como: Turquia, Tailândia, Noruega, Israel, Finlândia, entre outros que aparecem na arena dos estudos na busca de outros fatores que influenciam a dinâmica das exportações.

Na Tabela 4 verificam-se as unidades de análise dos artigos deste estudo bibliométrico. Observa-se que 63% do resultado da análise são empresas que praticam exportação além de sua atividade normal, 21,7% da análise reportam-se à atividade de exportação de risco, 13,1% de unidades específicas de exportação e 2,2% caracterizadas como empresas de risco.

Tabela 4. Unidade de análise dos artigos

Unidade de análise	Frequência	Percentual
Empresa	29	63,0
Exportação de risco	10	21,7
Exportação	6	13,1
Empresa de risco	1	2,2
Total	46	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Os 46 estudos são de natureza empírica, relatando a análise de dados e testes estatísticos, sendo bastante abrangentes quanto à unidade de análise. Na Tabela 5 confere-se o setor industrial pesquisado. Na compreensão dos determinantes do efeito exportador, 91,3% das conjunturas analisaram várias indústrias em mais de 22 países, cobrindo o período de 1998 a 2008. Apesar do grande volume de estudos publicados, a falta de conclusões claras a respeito dos determinantes do desempenho das exportações parece reforçar a falta de síntese e assimilação do conhecimento fragmentado discutido por Leonidou e Katsikeas (1996).

Tabela 5. Setor industrial analisado pelos artigos

Setor industrial	Frequência	Percentual
Várias indústrias	42	91,3
Uma indústria	4	8,7
Total	46	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

O conhecimento, ainda assim, está longe de ser concluído. Como derivado dos estudos de revisão por Aaby e Slater (1989), Zou e Stan (1998), Sousa et al. (2008) e Moghaddam (2012), um padrão de resultados empíricos inconsistentes e conflitantes emerge na literatura sobre a importância relativa dos fatores determinantes para o desempenho das exportações. Uma das razões para essa inconsistência seja que os modelos de desempenho das exportações tradicionalmente têm sido testados em um mercado-alvo único (KATSIKEAS et al., 2000; LADO et al., 2004).

A Tabela 6 traz os informantes-chave dos artigos analisados. Nela se observa que 50% dos respondentes das pesquisas foram gestores de exportação, gerentes seniores, presidentes e diretores executivos.

Tabela 6. Informantes-chave dos artigos analisados

Informante-chave	Frequência	Percentual
GE	12	26,1
GS	9	19,6
Não está claro	8	17,4
Presidente, DE	3	6,5
DN	2	4,3
GE, DM	2	4,3
Presidente, DN	2	4,3
DE, DN	1	2,2
DE, VP, GE, DM, DN	1	2,2
DN, DM, GE	1	2,2
DN, GE	1	2,2
Gerente Sênior	1	2,2
GS, GE	1	2,2

Informante-chave	Frequência	Percentual
Presidente, DM	1	2,2
Presidente, DE, VP	1	2,2
GE	1	2,2
Total	46	100,0

Legenda: DE = diretor executivo; DM = diretor de marketing; GS = gerente sênior; GE = gestor de exportação; DN = diretor de negócios; VP = vice-presidente.

Fonte: Dados da pesquisa.

Os estudos analisados são predominantemente de empresas/indústrias definidas por pequeno (37%) e médio porte (32,6%), como pode ser percebido na Tabela 7. Apenas 8,7% dos estudos não deixaram claro o porte das indústrias analisadas.

Tabela 7. Tamanho da empresa/indústria dos artigos analisados

Tamanho da empresa/indústria	Frequência	Percentual
Pequeno	17	37,0
Médio	15	32,6
Grande	10	21,7
Não está claro	4	8,7
Total	46	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Os estudos cobriram uma ampla gama de setores industriais, a maioria dos trabalhos pesquisados discutiu problemas de exportação de pequenas e médias empresas e 21,7% examinaram as grandes empresas. Este estudo é justificável em razão de que as pequenas empresas são mais propensas a encontrar dificuldades reais ou percebidas na exploração de oportunidades no exterior devido a um número de fatores limitantes, como a escassez de recursos, organização inadequada e gestão incompetente (LEONIDOU, 1995). Por outro lado, as empresas maiores, além de possuírem recursos suficientes, têm operado muitas vezes por um longo tempo no mercado externo e, portanto, têm experiência na superação de barreiras à exportação.

A unidade de análise dos estudos selecionados é de empresa exportadora. Vale lembrar que o método de coleta de dados foi a pesquisa (*survey*). Ao rever a metodologia dos estudos realizados sobre os determinantes do desempenho exportador, uma série de aspectos foi analisada, nomeadamente os que se referem ao país-foco da pesquisa (TABELA 3), à unidade de análise (TABELA 4), ao setor da indústria (TABELA 5), às pessoas pesquisadas (TABELA 6), ao tamanho da empresa (TABELA 7), à análise estatística (TABELA 8) e ao tamanho da amostra (TABELA 9), com uma média geral de 38,47% do total de respostas amostra.

Tabela 8. Análise estatística por ano dos artigos analisados

Método estatístico	Ano											Total
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Regressão, Manova	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Regressão	2	0	1	0	1	1	3	1	0	0	0	9
Meta-análise	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Equações estruturais	1	0	1	1	3	6	1	3	0	1	1	18
Correlação, test-t	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Correlação, regressão	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	2
Correlação, Anova	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Correlação, análise fatorial, regressão	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Correlação, análise fatorial	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Correlação	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Anova	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2
Análise fatorial, discriminante	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Análise fatorial e regressão	0	0	1	2	0	2	1	0	0	0	0	6
Análise fatorial	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Total	4	3	5	4	6	9	7	4	1	1	2	46

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 8 apresenta os métodos estatísticos realizados. Nela se percebe que a modelagem por equações estruturais domina a arena de negócios internacionais. As técnicas quantitativas têm sido aplicadas para modelar a realidade e buscar a previsibilidade dos determinantes no desempenho exportador. Outras técnicas também têm sido empregadas, tais como: regressão, análise fatorial mais regressão e Anova. Essas praticamente dominam os artigos em discussão.

3.4 Análise de autoria e das universidades dos artigos selecionados

Neste item demonstram-se a quantidade de autores por artigos, os autores que mais pesquisaram sobre o assunto e a rede dos autores para evidenciar os laços dos autores de pesquisa sobre os efeitos do *cluster* sobre o desempenho exportador. A Tabela 9 apresenta a quantidade de autores por artigo em vista de verificar se o conjunto de elementos que constituem o campo é discutido por um grupo de pessoas.

Em publicações acadêmicas, a autoria de uma obra é reivindicada por aqueles que fazem contribuições intelectuais para a conclusão da pesquisa descrita no trabalho. A Tabela 9 confere a quantidade de escritos de periódicos. Ela demonstra que 41,3% dos artigos

foram desenvolvidos por dois pesquisadores e 30,4% por três. Confirma-se que as pesquisas com um único pesquisador ocupam a terceira colocação, com 19,6%, e em menor número as publicações com quatro autores.

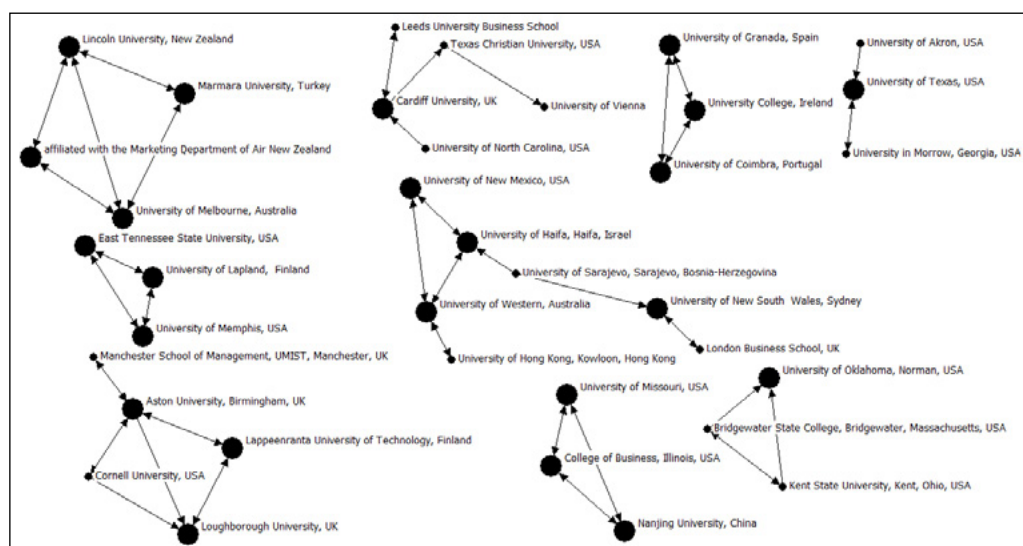
Tabela 9. Quantidade de autores por artigo

Quantidade de autores	Frequência	Percentual
1 autor	9	19,6
2 autores	19	41,3
3 autores	14	30,4
4 autores	4	8,7
Total	46	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 9 apresenta correlação positiva com os indicadores científicos publicados pela *Thomson Reuters Web of Science* em 2012, apontando que a autoria única em campos científicos nos últimos 30 anos tem caído de forma significativa (THOMSON REUTERS, 2012). O processo de criação do conhecimento mudou e as pesquisas em equipe cada vez mais dominam a produção de conhecimento em quase todos os campos (WUCHTY, 2007). O crescimento do número de autores deve-se não só ao aumento na colaboração dentro de uma universidade, mas também ao aumento no número de instituições que cooperam em projetos de pesquisa nacionais e internacionais (COOPER et al., 2009). Isso está ilustrado também na Figura 1.

Figura 1. Redes das universidades para a pesquisa sobre o efeito *cluster* no desempenho exportador



Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 11. Grau de centralidade de cada universidade

Universidade	Grau de entrada	Grau de saída	Percentual
Aston University, Birmingham, Reino Unido	7	3.382	5,6
Lappeenranta University of Technology, Finlândia	6	2.899	4,8
Cardiff University, Reino Unido	5	2.415	4,0
Loughborough University, Reino Unido	5	2,415	4,0
Lincoln University, Nova Zelândia	4	1,932	3,2
University of Western Australia, Austrália	4	1,932	3,2
University of Memphis, Estados Unidos	4	1,932	3,2
University of Melbourne, Austrália	4	1,932	3,2
University of Haifa, Haifa, Israel	3	1.449	2,4
University of Newcastle upon Tyne, Reino Unido	3	1.449	2,4
University of Lapland, Finlândia	3	1.449	2,4
Brunel University, Reino Unido	3	1.449	2,4
Texas Christian University, Estados Unidos	3	1.449	2,4
East Tennessee State University, Estados Unidos	3	1.449	2,4
Total	-	-	45,6

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 11 apresenta as universidades e seu grau de centralidade. Observa-se que as universidades estão em sequência do laços e nota-se uma forte rede de cooperação de pesquisas entre as universidades: 45,6% das publicações do estudo são trabalhos de redes de cooperação internacionais. Um total de 36,8% das instituições apresentaram laços com duas instituições, 23 instituições apresentaram laços somente com uma única universidade e 10 universidades não apresentam nenhum laço.

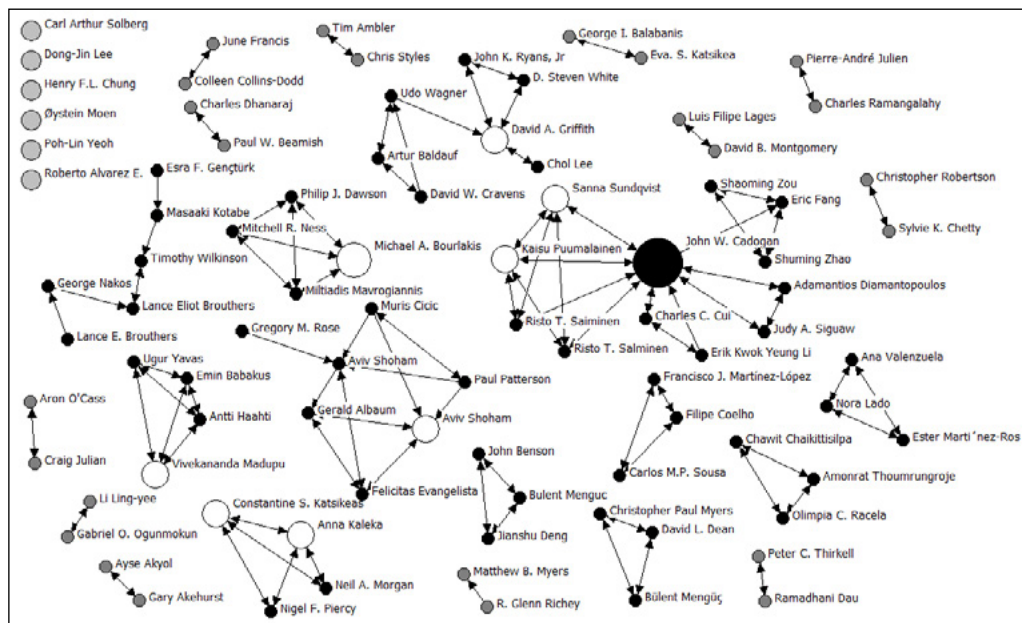
É perceptível a quantidade de universidades que desenvolvem parceiras nas pesquisas. Não obstante, muitas delas tiveram um único vínculo com uma instituição específica. Mesmo assim, percebe-se uma forte tendência nas publicações em parcerias, o que fortalece as pesquisas. As publicações que contemplam poucas integrações no seu relacionamento estão sempre vinculadas com uma instituição com forte programas de formação na área de negócios internacionais *stricto sensu*. O desenvolvimento de cooperação da comunidade científica nacional e internacional, por vezes por acordos bilaterais ou multilaterais internacionais, desempenha um papel importante no desenvolvimento da comunidade científica.

A Figura 2 ilustra as redes dos autores em relação às pesquisas sobre o efeito do *cluster* no desempenho exportador. As redes sociais são os nós de indivíduos e os grupos. São os sistemas relacionados que estão amarrados em um ou mais tipos de interdependência: incluem-se, neste caso, os valores compartilhados e a participação do grupo em publicações (SERRAT, 2009). Uma rede social é um conjunto de atores e as relações entre eles (WASSERMAN; FAUST, 1994).

A análise de redes sociais tem sido usada desde meados dos anos 1930 para promover a investigação nas ciências sociais e comportamentais, mas progrediu lentamente e de forma linear até o final do século (CARRINGTON et al., 2005). A partir dos anos 1990, o interesse em redes sociais cresceu rapidamente e os estudos organizacionais foram reconhecidos como sendo o cerne de pesquisa em administração. As redes sociais proporcionaram uma diversidade de novas aplicações. Elas influenciam os processos sociais mais amplos, acessando capital humano, social, natural, físico e financeiro, bem como as informações e conhecimento de conteúdos destes (SERRAT, 2009).

Pela análise dos autores, conforme a Figura 2, apenas seis autores não possuem laço com os outros, ou seja, desenvolveram seus estudos isoladamente. Na Tabela 9, evidenciou-se uma frequência de nove artigos com um único autor. Apesar disso, três desses autores publicaram mais de um artigo em parceria com outros autores.

Figura 2. Redes dos autores da análise sobre o efeito *cluster* no desempenho exportador



Fonte: Dados da pesquisa.

As redes sociais podem ser estudadas em vários níveis: o ator, par ou díade, triplos ou tríade, subgrupo, e o grupo como um todo. De acordo com a Figura 2, alguns dos laços representados são considerados fracos, do tipo de díades, representado pelo relacionamento estabelecido entre autores de apenas um artigo (WASSERMAN; FAUST, 1994). Observam-se sete redes com laços do tipo tríade, abrangendo um conjunto de três autores e os possíveis laços estabelecidos entre eles. Tanto as díades como as tríades são subgrafos gerados pelo nó, uma vez que eles são definidos como um subconjunto de nós, e todas as linhas entre os pares de nós no subconjunto. Nota-se a existência de oito laços fortes nas redes, caracterizando-

se como um grupo de laços, ou seja, apresentam uma ligação de vários autores de artigos (WASSERMAN; FAUST, 1994).

O índice de centralização é uma condição especial em que um autor exerce um papel central ao estar ligado a todos os nós, os quais necessitam passar pelo nó central para se ligarem uns aos outros. O autor central da rede representada na Figura 2 em termos de interações recebidas é John W. Cadogan, com grau de entrada de 13 e grau de entrada normalizado de 3,65%. Os graus de centralização de entrada e saída obtêm-se no cálculo do grau de centralidade, representado na Tabela 14, com os 25 primeiros.

Tabela 12. Resultado dos 25 autores de maior centralidade

Autor	Grau de saída	Grau de entrada	Grau de saída normalizado	Grau de entrada normalizado
John W. Cadogan	13	13	3,652	3,652
Kaisu Puumalainen	9	6	2,528	1,685
Constantine S. Katsikeas	6	6	1,685	1,685
Anna Kaleka	6	6	1,685	1,685
Sanna Sundqvist	6	8	1,685	2,247
Aviv Shoham	5	7	1,404	1,966
David A. Griffith	5	6	1,404	1,685
Li Ling-yee	5	5	1,404	1,404
Vivekananda Madupu	4	4	1,124	1,124
Michael A. Bourlakis	4	4	1,124	1,124
June Francis	4	4	1,124	1,124
Risto T. Saiminen	4	3	1,124	0,843
Ugur Yavas	4	4	1,124	1,124
Mitchell R. Ness	4	4	1,124	1,124
Miltiadis Mavrogiannis	4	4	1,124	1,124
Felicitas Evangelista	4	4	1,124	1,124
Antti Haahti	4	4	1,124	1,124
Colleen Collins-Dodd	4	4	1,124	1,124
Risto T. Salminen	4	6	1,124	1,685
Muris Cicic	4	2	1,124	0,562
Emin Babakus	4	4	1,124	1,124
Philip J. Dawson	4	4	1,124	1,124
Gabriel O. Ogunmokun	4	4	1,124	1,124

Autor	Grau de saída	Grau de entrada	Grau de saída normalizado	Grau de entrada normalizado
Paul Patterson	4	2	1,124	0,562
Ana Valenzuela	3	3	0,843	0,843

Fonte: Dados da pesquisa.

O grau de centralização e de saída da rede é calculado a partir de todos os autores do estudo:

$$\text{Network Centralization (Outdegree)} = 2.847\%$$

$$\text{Network Centralization (Indegree)} = 2.847\%$$

A rede de interações de John W. Cadogan indica a maior centralidade. Os demais autores representados apresentam ausência clara na centralidade. A Tabela 12 exemplifica o grau de intermediação dos nós. É possível notar que o autor John W. Cadogan detém a maior intermediação, com grau 64,333. Eric Fang, David A. Griffith, Udo Wagner, Charles C. Cui, Aviv Shoham, Sanna Sundqvist, Kaisu Puumalainen, Felicitas Evangelista, Lance Eliot Brouthers, George Nakos, Timothy Wilkinson, Aviv Shoham, Masaaki Kotabe, Artur Baldauf, Constantine S. Katsikeas, e Gerald Albaum apresentam graus menores e Anna Kaleka com os demais tem grau de intermediação zero.

Tabela 13. Grau de intermediação dos nós

Autor	Grau de intermediação	Grau de intermediação normalizado (%)
John W. Cadogan	64,333	0,840
Eric Fang	18,000	0,235
David A. Griffith	13,000	0,170
Udo Wagner	8,000	0,170
Charles C. Cui	7,000	0,091
Aviv Shoham	5,000	0,065
Sanna Sundqvist	3,333	0,044
Kaisu Puumalainen	3,333	0,044
Felicitas Evangelista	3,000	0,039
Lance Eliot Brouthers	2,000	0,026
George Nakos	2,00	0,026
Timothy Wilkinson	2,00	0,026
Aviv Shoham	2,000	0,026
Masaaki Kotabe	2,000	0,026
Artur Baldauf	1,000	0,013

Autor	Grau de intermediação	Grau de intermediação normalizado (%)
Constantine S. Katsikeas	1,000	0,013
Gerald Albaum	1,000	0,013
Anna Kaleka	0,000	0,000

Fonte: Dados da pesquisa.

Como podemos observar na Tabela 13, existem dois tipos de graus de intermediação. A terceira coluna mostra-nos o grau de intermediação normalizado, que nos indica o grau de intermediação em porcentual. Assim, podemos verificar que John W. Cadogan tem grau de intermediação normalizado de 0,84%, Eric Fang de 0,23% e assim sucessivamente.

Por fim, podemos observar na Tabela 14 o grau de proximidade dos 20 maiores graus. O grau de proximidade é a capacidade de um nó de se ligar a todos os autores de uma rede (WASSERMAN; FAUST, 1994).

Tabela 14. Resultado do grau de proximidade da rede de interações

Autor	Grau de proximidade
Eric Fang	1,281
Shuming Zhao	1,279
Shaoming Zou	1,279
John W. Cadogan	1,235
Sanna Sundqvist	1,234
Kaisu Puumalainen	1,234
Risto T. Salminen	1,234
Judy A. Siguaw	1,234
Adamantios Diamantopoulos	1,234
Charles C. Cui	1,234
Risto T. Saiminen	1,233
Erik Kwok Yeung Li	1,232
Aviv Shoham	1,204
David A. Griffith	1,204
Felicitas Evangelista	1,204
Gerald Albaum	1,204
John K. Ryans, Jr	1,204
D. Steven White	1,204

Autor	Grau de proximidade
Chol Lee	1,204
Timothy Wilkinson	1,190

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 14 encontram-se representados apenas os 20 autores que detêm o maior grau de proximidade. Assim, podemos ver que o autor Eric Fang obtém o maior grau de proximidade, com um valor de 1,281, seguido de Shuming Zhao e, assim, sucessivamente.

3.5 ANÁLISE DOS DETERMINANTES DO DESEMPENHO DE EXPORTAÇÃO

Os fatores que influenciam no desempenho das exportações são diversos, sendo que as variáveis estão relacionadas com o *ambiente externo*, como a estrutura da indústria (PORTER, 2000, 2003) e com o tipo de indústria (MCGAHAN; PORTER, 1997; HAWAWINI et al., 2003). As variáveis do *ambiente interno* normalmente estão relacionadas com a aversão ao risco (GUPTA; GOVINDARAJAN, 1984), a cultura organizacional, o acesso a recursos escassos, a competência gerencial, a sorte (JACOBSON, 1990), o grau de autonomia da unidade de negócios e a orientação para o mercado (SLATER; NARVER, 1993). As variáveis relacionadas com a estratégia da empresa, estabelecem relações com a estratégia competitiva (HILL; DEEDS, 1996), a postura estratégica (SLATER; NARVER, 1993), ou fazem relação com o processo de planejamento estratégico (PEARCE et al. 1987).

As Tabelas 15, 16 e 17 descrevem os principais fatores identificados nos artigos que influenciam no desempenho exportador, nota-se que as variáveis estão relacionadas com o ambiente externo, interno e com a estratégia competitiva das empresas.

Tabela 15. Variáveis relacionadas com o ambiente externo

Período	Características da empresa	Total
1998	2	2
1999	1	1
2000	1	1
2001	4	4
2002	5	5
2003	7	7
2004	3	3
2005	4	4
2006	5	5
2006	3	3

Período	Características da empresa	Total
2008	1	1
TOTAL	36	36

Fonte: Dados da pesquisa.

As variáveis relacionadas com o ambiente externo normalmente estão relacionadas com a existência do nível de turbulência dos mercados dos países e do grau de adaptação do programa de *marketing mix* que os exportadores desenvolvem (QURESHI; MIAN, 2010). Turbulência tecnológica representa as altas taxas de mudança tecnológica na fabricação de produtos e da tecnologia inerente ao próprio produto, e a intensidade competitiva refere-se à extensão da rivalidade entre os diferentes atores em uma indústria (NAVARRO-GARCÍA et al., 2014).

Verificou-se nos estudos que a experiência de exportação de uma empresa tem efeito positivo sobre o desempenho da exportação, o que é discutido por Madsen (1989) em sua associação entre desempenho das exportações *versus* políticas de exportação, características das empresas e do mercado.

Tabela 16. Variáveis relacionadas com o ambiente interno

Período	Competência gerencial	Distância cultural	Total
1998	2	0	2
1999	1	0	1
2000	1	0	1
2001	3	0	3
2002	6	0	6
2003	8	0	8
2004	5	0	5
2005	4	0	4
2006	3	0	3
2006	3	0	3
2008	3	1	4
Total	39	1	40

Fonte: Dados da pesquisa.

O ambiente interno exerce papel crucial no desempenho das exportações e na forma do alcance dos objetivos. A Tabela 16 apresenta uma única variável identificada nos estudos que apresentaram a competência gerencial e isso se deve à amostra de estudos analisar empresas de exportação de pequeno e médio tamanho, ou seja, o setor de indústria normalmente é formado por pequenas e médias empresas com base em um conjunto de

características comuns, principalmente relacionadas aos tipos de produtos, à tecnologia de produção ou aos atributos de mercado. Essas indústrias são, muitas vezes, analisadas pela lente da mesma variável.

A habilidade dos gestores é um fator importante para enfrentar a competitividade global. Para isso, algumas características, como o tamanho da empresa, a idade da empresa, as especificidades do setor (e da complexidade tecnológica do produto), a estrutura da empresa, e da cultura da empresa precisam ser consideradas. Nesse caso, as competências, tais como as capacidades requeridas, são as características essenciais para o processo de exportação.

Tabela 17. Variáveis relacionadas com a estratégia competitiva

Período	Estratégia de marketing	Intensidade de exportação	Intensidade de exportação dos anos anteriores	Nível de exportação	Planejamento estratégico	Postura estratégica	Total
1998	0	0	1	1	1	4	7
1999	0	0	0	0	0	3	3
2000	1	1	0	0	0	5	7
2001	0	0	0	0	0	4	4
2002	1	0	0	0	0	6	7
2003	3	0	0	0	0	6	9
2004	0	0	0	0	0	6	6
2005	0	0	0	0	0	2	2
2006	0	0	0	0	0	1	1
2006	0	0	0	0	0	1	1
2008	0	0	0	0	0	2	2
Total	5	1	1	1	1	40	49

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 17 apresenta as variáveis relacionadas com a estratégia competitiva. O crescimento das exportações tem sido relacionado com a estratégia da organização (KIRPALANI, MACINTOSH, 1980; COOPER; KLEINSCHMIDT, 1985), e o volume das exportações com as competências e características da empresa (COOPER; KLEINSCHMIDT, 1985; MADSEN, 1989). O sucesso das empresas que operam em um determinado ambiente depende da orientação estratégica da organização, que se encontra relacionado ao grau de orientação para o mercado (NAVARRO et al., 2011).

O desenvolvimento de estratégias de *marketing* exige que a empresa se adapte às necessidades e aos desejos dos mercados-alvo (MORGAN et al., 2004). Como consequência a esse ajuste, melhora o desempenho das exportações (NAVARRO et al., 2010).

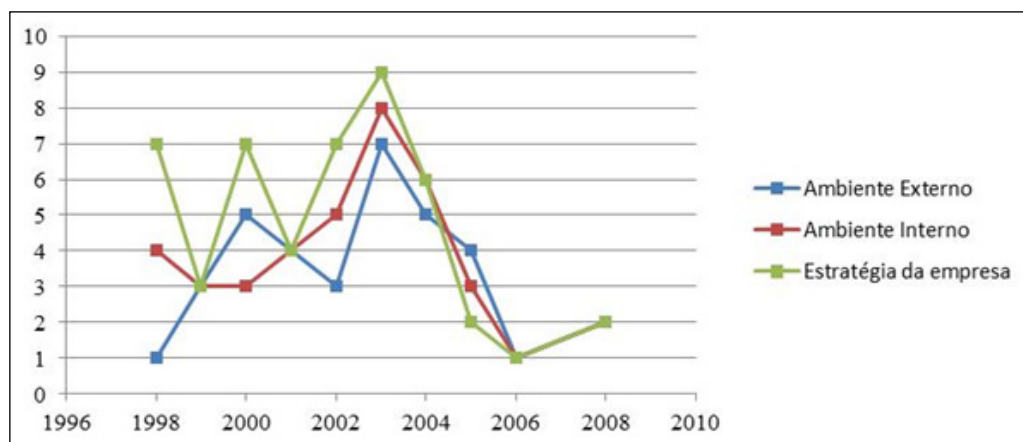
Tabela 18. Frequência dos determinantes do desempenho de exportação

Período	Ambiente externo		Ambiente interno		Estratégia da empresa		Total
	Frequência	Percentual	Frequência	Percentual	Frequência	Percentual	
1998	1	2,8	4	10,0	7	14,3	12
1999	3	8,3	3	7,5	3	6,1	9
2000	5	13,9	3	7,5	7	14,3	15
2001	4	11,1	4	10,0	4	8,2	12
2002	3	8,3	5	12,5	7	14,3	15
2003	7	19,4	8	20,0	9	18,4	24
2004	5	13,9	6	15,0	6	12,2	17
2005	4	11,1	3	7,5	2	4,1	9
2006	1	2,8	1	2,5	1	2,0	3
2006	1	2,8	1	2,5	1	2,0	3
2008	2	5,6	2	5,0	2	4,1	6
Total	36	100,0	40	100,0	49	100,0	125

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 18 apresenta as frequências dos determinantes do desempenho de exportação relacionados com os ambientes externo, interno e as estratégias da empresa. É possível perceber que no período de 2000 a 2005 houve grande concentração nos estudos dos determinantes da estratégia da empresa e do ambiente externo, conforme a Figura 3.

Figura 3. Evolução da pesquisa dos determinantes do efeito do *cluster* sobre o desempenho exportador



Fonte: Dados da pesquisa.

Uma grande quantidade de estudos tem sido realizada sob a égide do *marketing* de exportação, sendo muitos fatores internos e externos identificados como influenciadores do comportamento e desempenho da empresa nos mercados de exportação. O presente estudo mostra que a discussão sobre o nível de análise está longe de terminar. Na revisão, diversos autores utilizaram a categorização proativa/reativa para discernir a orientação estratégica das empresas (FRANCIS; COLLINS, 2000; LADO et al., 2004). Pró-atividade depende da empresa em tomar a iniciativa de se aventurar e buscar oportunidades no ambiente de mudança. Parece, portanto, lógico que, em um contexto de exportação, a conceituação esteja associada pró-ativamente com o desempenho das exportações do *cluster*, o que limita o conhecimento teórico e empírico. Dada a natureza idiossincrática e a incerteza que cercam as decisões relacionadas à exportação, a informação é vista como o principal meio de minimizar a probabilidade de consequências negativas no mercado internacional (SOUSA et al., 2008).

4 DISCUSSÃO

Esta seção compreende um agenda para futuras pesquisas. O ponto de partida para a discussão está fundamentalmente no conteúdo dos 46 artigos (Tabelas 1 e 2) que compreendem a amostra. Os apuros foram avaliados em detalhes para que se pudesse estabelecer temas generalizáveis para o efeito do *cluster* no desempenho exportador das empresas e uma possível agenda de pesquisas para o período pós ênfase do desempenho exportador.

Por exemplo, o tema dos determinantes do desempenho exportador das empresas foi muito prevalente nos resultados, como observado, o foco na ênfase das variáveis está relacionado com o ambiente externo (TABELA 15), ambiente interno (TABELA 16) e variáveis relacionadas com a estratégia competitiva (TABELA 17). Isso indica que a estratégia internacional de exportação está fundamentalmente arraigado aos três pilares (ambiente externo, ambiente interno, estratégia competitiva) que são fundamentais para uma estrutura de investigação para futuras pesquisas sobre o tema. Em segundo lugar, embora o efeito de *cluster* pareça generalizado, ele fornece uma indicação de sua importância para as empresas que se aventuram no mercado internacional. O efeito do *cluster* pode ser uma estratégia para as empresas que não apresentam familiaridade com o mercado internacional. Está estabelecido na literatura de NI que as diferenças entre países gera passivos de fazer negócio no exterior, quanto maiores as distâncias do país de origem para o país de destino, maiores os custos de se fazer negócio (ZAHEER; MOSAKOWSKI, 1997; MILLER; EDEN, 2006). Dessa forma, arranjos organizacionais, como *clusters* podem ter evoluído como uma estratégia para mitigar e lidar com os problemas das distâncias institucionais que as empresas enfrentam quando fazem negócios nos mercados além das fronteiras nacionais (WRIGHT et al., 2005).

A ideia de custos adicionais ao fazer negócio no exterior é um conceito estabelecido em NI (HYMER, 1976; EDEN; MILLER, 2004). A concepção de custos culminou em um segundo conceito decorrente da não familiaridade das empresas com o país de operação de suas atividades, essa idealização é difundido por Zaheer (1995) como *liability of foreignness* (LOF). A LOF refere-se aos custos adicionais de um mercado no exterior que incorrem

as empresas estrangeiras que não incorrem as empresas locais (ZAHEER, 1995), logo, a LOF afeta a estratégia de exportação das empresas (BHANJI; OXLEY, 2013). O *cluster* é reconhecido por apresentar ambiente rico de externalidades que podem assumir formas diversas, como por exemplo *spillovers* de produtividade que beneficiam as empresas. Sendo assim, se espera que as empresas ao acessarem esses recursos de externalidades mitiguem os efeitos da distância institucional e da LOF (ZHANG; LI; LI, 2014; LI; ZUBIELQUI; O'CONNOR, 2015).

Os efeitos de *cluster* como determinantes no desempenho exportador das empresas parte da perspectiva das externalidades que surgem a partir do ambiente de agrupamento industrial (ZAHEER; LAMIN; SUBRAMANI, 2009), o acesso ao transbordamento pode fornecer recursos valiosos para as empresas como mecanismos prudenciais para a LOF (MOLINA-MORALES; GARCÍA-VILLAVARDE; PARRA-REQUENA, 2014). Os transbordamentos de um ambiente de *cluster* são os recursos de grande valia representados por ativos de conhecimento responsáveis pelo desempenho superior das empresas (LIEBESKIND, 1996).

5 CONCLUSÃO

O estudo objetivou compreender a evolução da pesquisa dos determinantes do efeito do *cluster* sobre o desempenho exportador entre 1998 e 2008 em artigos das publicações mais influentes disponíveis em revistas de marketing e negócios internacionais. Foi tomada como base a classificação de Dubois e Reeb (2000) e a plataforma do *SCImago Journal & Country Rank* (SCIMAGO, 2014). Selecionou-se 544 artigos com foco na literatura empírica publicada entre 1998 e 2008 a partir de três critérios de seleção: (i) a natureza empírica dos artigos, (ii) o emprego de medidas de desempenho de exportação como variável dependente, e (iii) a natureza transversal dos objetos. Os estudos foram identificados por meio de palavras-chave, incluindo termos como *exportação* e *desempenho das exportações* constando nos seus títulos, resumos ou palavras-chave. A amostra final compreendeu 46 escritos, distribuídos em 20 periódicos, que formaram a amostra deste estudo.

Por meio da elaboração de tabelas e confecção de redes com a utilização do software UNICET®, verificaram-se os aspectos gerais dos artigos selecionados e procedeu-se à análise de universidades, de autoria, países de estudo dos artigos, unidade de análise dos artigos, setor industrial em foco, informantes-chave dos questionários, tamanho da empresa, método estatístico empregado, tamanho da amostra, taxa de respostas, quantidade de autores por artigo, grau de centralidade das universidades, grau de intermediação dos nós, grau de proximidade dos autores, análise dos determinantes do desempenho exportador e a evolução da pesquisa pelas variáveis do efeito *cluster* no desempenho exportador.

Em relação aos aspectos gerais dos artigos selecionados, constatou-se que o tema é contemplado nos principais periódicos internacionais, tendo maior número de publicação no ano de 2003. Verificou-se, ainda, que os periódicos estão concentrados em dois países: Estados Unidos e Inglaterra. A predominância dos estudos analisados pela SJR com estrato Q1 e Q2 foi liderada por cinco periódicos: *International Marketing Review*, *Journal of International Marketing*, *European Journal of Marketing*, *International Business Review*, *Journal of World Business*. Verificou-se também que 25 países foram foco de análise dos estudos

analisados e a unidade de análise foram empresas envolvidas de alguma forma em atividades de exportação. Além disso, averiguou-se que a predominância dos estudos contemplou o tamanho da indústria, caracterizado por pequeno e médio porte, e os informantes-chave predominantes das pesquisas (*survey*) foram os gerentes seniores e gestores de exportação.

Na análise de autoria dos artigos, constatou-se que os 46 artigos tiveram 89 pesquisadores e 70 universidades envolvidas, sendo 5 as principais universidades envolvidas em grande parte dos artigos. Comprova-se que a maioria dos artigos é produzida por dois ou mais autores. O autor John W. Cadogan teve uma grande concentração de publicações e coautoria. Na investigação das redes, percebe-se a existência de oito laços fortes caracterizando um grupo de laços entre os autores. Constata-se que o autor de maior centralidade não é o que apresenta o maior grau de proximidade da rede de interações.

Na questão dos determinantes do desempenho, percebe-se falta de clareza sobre os determinantes do desempenho exportador, estando focados em três pilares: variáveis do ambiente externo, ambiente interno, e estratégia da empresa. Os indicadores identificados nos artigos foram classificados de acordo com as características da empresa, a competência gerencial, as características específicas da empresa e as estratégias da empresa.

Nota-se que os estudos identificaram as características da empresa como a única variável relacionada ao ambiente externo. Ainda assim, é a que menos recebeu importância. Constata-se que as variáveis relacionadas com o ambiente interno apresentaram duas subdivisões: competência gerencial e distância cultural. Verifica-se em maior importância dos estudos, as variáveis relacionadas com as estratégias da empresa, em destaque a variável estratégia da empresa como a variável de maior concentração e foco dos estudos. Em relação à evolução da pesquisa, constata-se o predomínio da variável estratégia da empresa com maior foco no ano de 2003.

No estudo, duas limitações merecem registro. Primeiro, foram empregados palavras-chave para validar e identificar artigos de determinantes do efeito de *cluster* no desempenho. Os termos chave utilizados neste estudo apresentam a relação entre os artigos mais citados. No entanto, uma modificação nos termos de pesquisa, e ou uma alteração no número ou o perfil de busca pode produzir um conjunto de termos e apresentar resultados um pouco diferentes. Pesquisas futuras podem usar termos de pesquisa desenvolvidos a partir de uma revisão da literatura, ou tomar uma abordagem similar para validar palavras-chave de domínio dos pesquisadores. Além disso, esta pesquisa se limitou apenas a pesquisar publicações referente ao período em que o foco estava centrado nos determinantes do desempenho exportador. Uma nova análise poderia incorporar artigos publicados posterior ao período 2008.

Por fim, estudos bibliométricos tendem a ser antiquados, focando apenas as referências mais citadas. O que normalmente induz os pesquisadores a recrutar obras mais citadas. No entanto, esta escolha de investigação pode reproduzir influências desproporcionais. Portanto, novas contribuições que estendam a análise podem revelar novos elementos úteis para o campo de pesquisa. Conclui-se que a internacionalização continua a ser o caminho para as empresas que querem explorar o mercado externo e ampliar a vantagem competitiva. Com relação aos determinantes do desempenho exportador apresentam pouca clareza. A forma como as empresas se aproximam da internacionalização, a idade cada vez mais jovem

e o tamanho menor do que normalmente esperado têm desafiado os pressupostos das teorias tradicionais, já que a exportação representa um dos modos de entrada mais comuns para os mercados internacionais. Para os gestores, o desafio tem sido a distância institucional entre os países no desempenho exportador. Recomenda-se, para pesquisas futuras, a realização de um estudo bibliométrico similar em diferentes idiomas.

REFERÊNCIAS

AABY, Nils-Erik; SLATER, Stanley F. Management influences on export performance: a review of the empirical literature 1978-1988. **International marketing review**, v. 6, n. 4, 1989.

ACEDO, Francisco José; CASILLAS, José Carlos. Current paradigms in the international management field: An author co-citation analysis. **International Business Review**, v. 14, n. 5, p. 619-639, 2005.

ALTENBURG, Tilman; MEYER-STAMER, Jörg. How to promote clusters: policy experiences from Latin America. **World development**, v. 27, n. 9, p. 1693-1713, 1999.

ANDERSEN, Otto. On the internationalization process of firms: a critical analysis. **Journal of international business studies**, p. 209-231, 1993.

ANDERSON, Erin; GATIGNON, Hubert. Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions. **Journal of international business studies**, v. 17, n. 3, p. 1-26, 1986.

ARCANGELIS, Giuseppe de; FERRI, Giovanni; PADOAN, Pier Carlo. Firms' Clustering and SEE Export Performance: Lessons from the Italian Experience. **Working Paper – The wiiw Balkan Observatory**, n. 21, p. 1-25, 2002.

ASHEIM, Bjorn; COOKE, Philip; MARTIN, Ron. Clusters and regional development: Critical reflections and explorations. **Economic Geography**, v. 84, n. 1, p. 109-112, 2008.

AUDRETSCH, David B.; FELDMAN, Maryann P. R&D spillovers and the geography of innovation and production. **The American Economic Review**, v. 86, n. 3, p. 630-640, 1996.

AULAKH, Preet S.; ROTATE, Masaaki; TEEGEN, Hildy. Export strategies and performance of firms from emerging economies: Evidence from Brazil, Chile, and Mexico. **Academy of management Journal**, v. 43, n. 3, p. 342-361, 2000.

AXINN, Catherine N. Export performance: do managerial perceptions make a difference?. **International Marketing Review**, v. 5, n. 2, p. 61-71, 1988.

BALDAUF, Artur; CRAVENS, David W.; WAGNER, Udo. Examining determinants of export performance in small open economies. **Journal of World Business**, v. 35, n. 1, p. 61-79, 2000.

- BECATTINI, Giacomo. Italian industrial districts: problems and perspectives. **International Studies of Management & Organization**, v. 21, n. 1, p. 83-90, 1991.
- BHANJI, Zahra; OXLEY, Joanne E. Overcoming the dual liability of foreignness and privateness in international corporate citizenship partnerships. **Journal of International Business Studies**, v. 44, n. 4, p. 290-311, 2013.
- BILKEY, Warren J. An attempted integration of the literature on the export behavior of firms. **Journal of International Business Studies**, v. 9, n. 1, p. 33-46, 1978.
- BLOMSTRÖM, Magnus; KOKKO, Ari. Multinational corporations and spillovers. **Journal of Economic surveys**, v. 12, n. 3, p. 247-277, 1998.
- BRENNER, Thomas. **Local industrial clusters: existence, emergence and evolution**. Routledge, 2004.
- BROUTHERS, Keith D. Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance. **Journal of International Business Studies**, v. 33, n. 2, p. 203-221, 2002.
- CANTWELL, John; PIEPENBRINK, Anke; SHUKLA, Pallavi. Assessing the impact of JIBS as an interdisciplinary journal: A network approach. **Journal of International Business Studies**, v. 45, n. 7, p. 787-799, 2014.
- CARNEIRO, Jorge; ROCHA, Angela da; SILVA, Jorge Ferreira da. Determinants of export performance: a study of large Brazilian manufacturing firms. **BAR-Brazilian Administration Review**, v. 8, n. 2, p. 107-132, 2011.
- CARRINGTON, Peter J.; SCOTT, John; WASSERMAN, Stanley (Eds.). **Models and methods in social network analysis**. Cambridge University Press, 2005.
- CARRISO-SAINERO, Gloria. Toward a concept of bibliometrics. **Journal of Spanish Research on Information Science**, v. 1, n. 2, p. 5986, 2000.
- CAVUSGIL, S. Tamer. Internationalization of business and economics programs: Issues and perspectives. **Business Horizons**, v. 34, n. 6, p. 92-100, 1991.
- CAVUSGIL, S. Tamer. Organizational characteristics associated with export activity. **Journal of Management Studies**, v. 21, n. 1, p. 3-22, 1984.
- CAVUSGIL, S. Tamer; NEVIN, John R. Internal determinants of export marketing behavior: an empirical investigation. **Journal of Marketing Research**, p. 114-119, 1981.
- CAVUSGIL, S. Tamer; ZOU, Shaoming. Marketing strategy-performance relationship: An investigation of the empirical link in export market ventures. **Journal of marketing**, v. 58, n. 1, p. 1-21, 1994.

- CHABOWSKI, Brian R.; SAMIEE, Saeed; HULT, G. Tomas M. A bibliometric analysis of the global branding literature and a research agenda. **Journal of International Business Studies**, v. 44, n. 6, p. 622-634, 2013.
- CHETTY, Sylvie K.; HAMILTON, R. T. Firm-level determinants of export performance: a meta-analysis. **International Marketing Review**, v. 10, n. 3, 1993.
- CIEŚLIK, Jerzy; KACIAK, Eugene; WELSH, Dianne HB. The impact of geographic diversification on export performance of small and medium-sized enterprises (SMEs). **Journal of International Entrepreneurship**, v. 10, n. 1, p. 70-93, 2012.
- COOPER, Amanda; LEVIN, Ben; CAMPBELL, Carol. The growing (but still limited) importance of evidence in education policy and practice. **Journal of Educational Change**, v. 10, n. 2-3, p. 159-171, 2009.
- COOPER, Robert G.; KLEINSCHMIDT, Elko J. The impact of export strategy on export sales performance. **Journal of international business studies**, p. 37-55, 1985.
- CZINKOTA, Michael R.; JOHNSTON, Wesley J. Segmenting US firms for export development. **Journal of Business Research**, v. 9, n. 4, p. 353-365, 1981.
- DE BELLIS, Nicola. **Bibliometrics and citation analysis: from the science citation index to cybermetrics**. Toronto: Scarecrow Press, 2009.
- DESS, Gregory G.; ROBINSON, Richard B. Measuring organizational performance in the absence of objective measures: the case of the privately-held firm and conglomerate business unit. **Strategic management journal**, v. 5, n. 3, p. 265-273, 1984.
- DHANARAJ, Charles; BEAMISH, Paul W. A Resource-Based Approach to the Study of Export Performance. **Journal of Small Business Management**, v. 41, n. 3, p. 242-261, 2003.
- DIEPPE, Alistair et al. Competitiveness and external imbalances within the euro area. **Occasional Paper Series**, n. 139, 2012.
- DUBOIS, Frank L.; REEB, David. Ranking the international business journals. **Journal of International Business Studies**, v. 31, n. 4, p. 689-704, 2000.
- EDEN, Lorraine; MILLER, Stewart R. Distance Matters: Liability of Foreignness, Institutional Distance and Ownership Strategy. In: HITT, Michael; CHENG, Joseph (eds.). **Theories of the Multinational Enterprise: Diversity, Complexity and Relevance (Advances in International Management)**. V. 16, Amsterdam, Netherlands: Elsevier, 2004. p. 187-222.
- EICKELPASCH, Alexander; VOGEL, Alexander. Determinants of the export behaviour of German business services companies. **The Service Industries Journal**, v. 31, n. 4, p. 513-526, 2011.

ELLISON, Glenn; GLAESER, Edward L. **Geographic concentration in US manufacturing industries: a dartboard approach**. National Bureau of economic research, 1994.

FELDMAN, Maryann P.; AUDRETSCH, David B. Innovation in cities:: Science-based diversity, specialization and localized competition. **European economic review**, v. 43, n. 2, p. 409-429, 1999.

FERREIRA, Manuel Portugal. A bibliometric study on Ghoshal's Managing across Borders. **Multinational Business Review**, v. 19, n. 4, p. 357-375, 2011.

FRANCIS, June; COLLINS-DODD, Colleen. The impact of firms' export orientation on the export performance of high-tech small and medium-sized enterprises. **Journal of International Marketing**, p. 84-103, 2000.

GALVAGNO, Marco; DALLI, Daniele. Theory of value co-creation: a systematic literature review. **Managing Service Quality**, v. 24, n. 6, p. 643-683, 2014.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GILANINIA, Shahram; MONSEF, Seyed Mahmoud Shabgoor; MOSADDEGH, Ladan. **Investigating Effective Factors on Export Performance of Ceramic Tiles Companies**. 2013.

GUPTA, Anil K.; GOVINDARAJAN, Vijay. Business unit strategy, managerial characteristics, and business unit effectiveness at strategy implementation. **Academy of Management journal**, v. 27, n. 1, p. 25-41, 1984.

HAWAWINI, Gabriel; SUBRAMANIAN, Venkat; VERDIN, Paul. Is performance driven by industry- or firm-specific factors? A new look at the evidence. **Strategic management journal**, v. 24, n. 1, p. 1-16, 2003.

HILL, Charles W. L.; DEEDS, David L. The importance of industry structure for the determination of firm profitability: a neo-Austrian perspective. **Journal of Management Studies**, v. 33, n. 4, p. 429-451, 1996.

HILL, Charles W. L.; HWANG, Peter; KIM, W. Chan. An eclectic theory of the choice of international entry mode. **Strategic management journal**, v. 11, n. 2, p. 117-128, 1990.

HYMER, Stephen Herbert. **The international operations of national firms: A study of direct foreign investment**. Cambridge, MASS: MIT press, 1976.

JACOBSON, Robert. Unobservable effects and business performance. **Marketing Science**, v. 9, n. 1, p. 74-85, 1990.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of international business studies**, p. 23-32, 1977.

JOHNSON, Jean L.; ARUNTHANES, Wiboon. Ideal and actual product adaptation in US exporting firms: market-related determinants and impact on performance.

International Marketing Review, v. 12, n. 3, p. 31-46, 1995.

KAHIYA, Eldrede Tinashe; DEAN, David L. Export performance: multiple predictors and multiple measures approach. **Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics**, v. 26, n. 3, p. 378-407, 2014.

KATSIKEAS, Constantine S.; LEONIDOU, Leonidas C.; MORGAN, Neil A. Firm-level export performance assessment: review, evaluation, and development. **Journal of the Academy of Marketing Science**, v. 28, n. 4, p. 493-511, 2000.

KIRCA, Ahmet H. et al. The role of context in the multinationality-performance relationship: A meta-analytic review. **Global Strategy Journal**, v. 2, n. 2, p. 108-121, 2012.

KIRCA, Ahmet H.; YAPRAK, Attila. The use of meta-analysis in international business research: Its current status and suggestions for better practice. **International Business Review**, v. 19, n. 3, p. 306-314, 2010.

KIRPALANI, Vishnu H.; MACINTOSH, Norman B. International marketing effectiveness of technology-oriented small firms. **Journal of International Business Studies**, v. 11, n. 3, p. 81-90, 1980.

KOTABE, Masaaki; CZINKOTA, Michael R. State government promotion of manufacturing exports: a gap analysis. **Journal of International Business Studies**, p. 637-658, 1992.

KOTHARI, C. R. **Research methodology: methods and techniques**. New Delhi: New Age International, 2004.

KRUGMAN, Paul R. **Geography and trade**. MIT press, 1991.

LADO, Nora; MARTÍNEZ-ROS, Ester; VALENZUELA, Ana. Identifying successful marketing strategies by export regional destination. **International marketing review**, v. 21, n. 6, p. 573-597, 2004.

LAGES, Luis Filipe; MONTGOMERY, David B. Export performance as an antecedent of export commitment and marketing strategy adaptation: Evidence from small and medium-sized exporters. **European Journal of Marketing**, v. 38, n. 9/10, p. 1186-1214, 2004.

LEITE FILHO, G. A.; SIQUEIRA, R. L. Revista Contabilidade & Finanças USP: uma análise bibliométrica de 1999 a 2006. **RIC – Revista de Informação Contábil**, v. 1, n. 2, p. 102-119, 2007.

LEONIDOU, Leonidas C. Empirical research on export barriers: review, assessment, and synthesis. **Journal of International Marketing**, p. 29-43, 1995.

- LEONIDOU, Leonidas C.; KATSIKEAS, Constantine S. The export development process: an integrative review of empirical models. **Journal of international business studies**, p. 517-551, 1996.
- LEONIDOU, Leonidas C.; KATSIKEAS, Constantine S.; SAMIEE, Saeed. Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis. **Journal of Business Research**, v. 55, n. 1, p. 51-67, 2002.
- LI, Huanmei; DE ZUBIELQUI, Graciela Corral; O'CONNOR, Allan. Entrepreneurial networking capacity of cluster firms: a social network perspective on how shared resources enhance firm performance. **Small Business Economics**, v. 45, n. 3, p. 523-541, 2015.
- LIEBESKIND, Julia Porter. Knowledge, strategy, and the theory of the firm. **Strategic management journal**, v. 17, n. S2, p. 93-107, 1996.
- LING-YEE, Li. An examination of the foreign market knowledge of exporting firms based in the People's Republic of China: Its determinants and effect on export intensity. **Industrial Marketing Management**, v. 33, n. 7, p. 561-572, 2004.
- MADSEN, Tage Koed. Successful export marketing management: some empirical evidence. **International Marketing Review**, v. 6, n. 4, 1989.
- MAHAJAR, Abdul Jumaat. Small firms exporting: How effective are government export assistance programs. **Journal Manajemen & Bisnis Sreiwijaya**, v. 3, n. 5, 2005.
- MARANDU, Edward E. Strategy factors associated with the export performance of manufacturing firms. **The Journal of Business in Developing Nations**, v. 11, p. 33-76, 2009.
- MARTINS, Rodrigo et al. Transactions Cost Theory influence in strategy research: A review through a bibliometric study in leading journals. 2010.
- MCGAHAN, Anita M.; PORTER, Michael E. How much does industry matter, really? **Strategic Management Journal**, v. 18, p. 15-30, 1997.
- MEYER, Klaus E. Institutions, transaction costs, and entry mode choice in Eastern Europe. **Journal of international business studies**, p. 357-367, 2001.
- MILLER, Stewart R.; EDEN, Lorraine. Local density and foreign subsidiary performance. **Academy of Management journal**, v. 49, n. 2, p. 341-355, 2006.
- MOGHADDAM, Farshid Movaghar; HAMID, A. B. B. A.; ALIAKBAR, Elham. Management influence on the export performance of firms: A review of the empirical literature 1989-2009. **African Journal of Business Management**, v. 6, n. 15, p. 5150-5158, 2012.
- MOLINA-MORALES, F. Xavier; GARCÍA-VILLAVARDE, Pedro Manuel; PARRA-REQUENA, Gloria. Geographical and cognitive proximity effects on innovation

- performance in SMEs: a way through knowledge acquisition. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 10, n. 2, p. 231-251, 2014.
- MORGAN, Neil A.; KALEKA, Anna; KATSIKEAS, Constantine S. Antecedents of export venture performance: a theoretical model and empirical assessment. **Journal of Marketing**, v. 68, n. 1, p. 90-108, 2004.
- MORGAN, Robert E.; KATSIKEAS, Constantine S. Exporting problems of industrial manufacturers. **Industrial Marketing Management**, v. 27, n. 2, p. 161-176, 1998.
- NAVARRO, Antonio et al. Implications of perceived competitive advantages, adaptation of marketing tactics and export commitment on export performance. **Journal of world business**, v. 45, n. 1, p. 49-58, 2010.
- NAVARRO, Antonio et al. Integrated model of export activity: Analysis of heterogeneity in managers' orientations and perceptions on strategic marketing management in foreign markets. **The Journal of Marketing Theory and Practice**, v. 19, n. 2, p. 187-204, 2011.
- NAVARRO-GARCÍA, Antonio; ARENAS-GAITÁN, Jorge; RONDÁN-CATALUÑA, F. Javier. External environment and the moderating role of export market orientation. **Journal of Business Research**, v. 67, n. 5, p. 740-745, 2014.
- OETTL, Alexander; AGRAWAL, Ajay. International labor mobility and knowledge flow externalities. **Journal of International Business Studies**, v. 39, n. 8, p. 1242-1260, 2008.
- PEARCE, John A.; ROBBINS, D. Keith; ROBINSON, Richard B. The impact of grand strategy and planning formality on financial performance. **Strategic Management Journal**, v. 8, n. 2, p. 125-134, 1987.
- PINTO, Claudia Frias; SERRA, Fernando Antônio Ribeiro; FERREIRA, Manuel Portugal. A Bibliometric Study on Culture Research in International Business. In: **VI Encontro de Estudos em Estratégia – 3Es, 2013, Bento Gonçalves, RS. Anais do Congresso. Bento Gonçalves, RS: 3Es, 2013.**
- PORTER, M.; STERN, Scott. Innovation: Location Matters. **Sloan Management Review**, v. 42, n. 4, p. 27-37, 2001.
- PORTER, Michael E. **Competição**. Edição revista e ampliada. Rio de Janeiro, Editora Campus, 2009.
- PORTER, Michael E. Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy. **Economic development quarterly**, v. 14, n. 1, p. 15-34, 2000.
- PORTER, Michael. The economic performance of regions. **Regional studies**, v. 37, n. 6-7, p. 545-546, 2003.
- PRIM, Alexandre Luis; AMAL, Mohamed; CARVALHO, Luciano. Regional cluster, innovation and export performance: an empirical study. **BAR-Brazilian Administration Review**, v. 13, n. 2, 2016.

PRITCHARD, Alan. Statistical bibliography or bibliometrics? **Journal of documentation**, v. 25, n. 4, p. 348-349, 1969.

QURESHI, Shahid; MIAN, Sarfraz A. Antecedents and outcomes of entrepreneurial firms marketing capabilities: An empirical investigation of small technology based firms. **Journal of Strategic Innovation and Sustainability**, v. 6, n. 4, p. 26-41, 2010.

RAMOS-RODRÍGUEZ, Antonio-Rafael; RUÍZ-NAVARRO, José. Changes in the intellectual structure of strategic management research: A bibliometric study of the Strategic Management Journal, 1980-2000. **Strategic Management Journal**, v. 25, n. 10, p. 981-1004, 2004.

RIBEIRO, Henrique C. M.; TAVARES, Vanessa C. M.; COSTA, Benny K. Cocriação de Valor: Uma Bibliometria de 2000 A 2014. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, v. 9, n. 1, p. 118-151, 2016.

ROCHA, Hector O. Do clusters matter to firm and regional development and growth? Evidence from Latin America. **Management Research: Journal of the Iberoamerican Academy of Management**, v. 13, n. 1, p. 83-123, 2015.

ROSE, Gregory M.; SHOHAM, Aviv. Export performance and market orientation: establishing an empirical link. **Journal of Business Research**, v. 55, n. 3, p. 217-225, 2002.

ROSSON, Philip J.; FORD, I. David. Manufacturer-overseas distributor relations and export performance. **Journal of International Business Studies**, p. 57-72, 1982.

RUGMAN, Alan M. **Inside the multinationals 25th anniversary edition: the economics of internal markets**. Palgrave Macmillan, 2006.

SAMIEE, Saeed; WALTERS, Peter G.P. Segmenting corporate exporting activities: sporadic versus regular exporters. **Journal of the Academy of Marketing Science**, v. 19, n. 2, p. 93-104, 1991.

SCHLAEGEL, Christopher. Understanding the Determinants of Export Performance: A Meta-Analysis. **Academy of Management Proceedings**. 2013.

SCHMITZ, Hubert. Collective efficiency and increasing returns. **Cambridge journal of economics**, v. 23, n. 4, p. 465-483, 1999.

SCIMAGO, Grupo. SCImago journal & country rank. **Journal Rankings**, 2014. Disponível em: <<http://www.scimagojr.com/journalrank.php?category=1403>>. Acesso em: 10 jun. 2014.

SERRA, Fernando Ribeiro et al. A pesquisa em administração estratégica nos primeiros anos do século XXI: um estudo bibliométrico de citação e cocitação no Strategic Management Journal entre 2001 e 2007. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, v. 5, n. 2, p. 257-274, 2012.

SERRAT, Olivier. Social network analysis. **Washington, DC: Asian Development Bank**, v. 1, n. 2, 2009.

SHOHAM, Aviv. Bounded rationality, planning, standardization of international strategy, and export performance: a structural model examination. **Journal of International Marketing**, p. 24-50, 1999.

SINGH, Shivangi; CHUGAN, Pawan Kumar. Impact of Firms' Clustering on Export Performance of the Constituent Units: A Study of Brassware Manufacturing Firms in Jamnagar. **Journal of Macroeconomic Dynamics Research**, v. 23, p. 27, 2013.

SLATER, Stanley F.; NARVER, John C. Product-market strategy and performance: an analysis of the Miles and Snow strategy types. **European journal of marketing**, v. 27, n. 10, p. 33-51, 1993.

SOUSA, Carlos M.P. Export performance measurement: an evaluation of the empirical research in the literature. **Academy of Marketing Science Review**, v. 9, n. 12, p. 1-23, 2004.

SOUSA, Carlos M.P.; MARTÍNEZ-LÓPEZ, Francisco J.; COELHO, Filipe. The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. **International Journal of Management Reviews**, v. 10, n. 4, p. 343-374, 2008.

SRIVASTAVA, Mohit; MOSER, Roger; DE MEIJER, Thomas. Internationalization and Performance in European Market: An Asian Perspective. **International Business Research**, v. 8, n. 4, p. 122, 2015.

SULLIVAN, Daniel; NERUR, Sridhar P.; BALIJEPALLY, Venu Gopal. Source or storer? IB's performance in a knowledge network. **Journal of International Business Studies**, v. 42, n. 3, p. 446-457, 2011.

TAMER CAVUSGIL, S.; KIRPALANI, V. H. Introducing products into export markets: success factors. **Journal of Business Research**, v. 27, n. 1, p. 1-15, 1993.

THOMSON REUTERS, Thomson Reuters Web of Science. Single-Author Papers: A Waning Share of Output, But Still Providing the Tools for Progress. **Thomson Reuters Web of Science**, 2012.

VANTI, Nadia Aurora Peres. Da bibliometria à webometria: uma exploração conceitual dos mecanismos utilizados para medir o registro da informação e a difusão do conhecimento. **Ciência da Informação**, v. 31, n. 2, p. 152-162, 2002.

VERSCHUREN, Piet; DOOREWAARD, Hans. **Designing a research project**. 2.ed. Hague: Eleven International Publishing, 2010.

WASSERMAN, Stanley; FAUST, Katherine. **Social network analysis: Methods and applications**. New York: Cambridge University Press, 1994.

WIND, Yoram; PERLMUTTER, Howard. On the identification of frontier issues in international marketing. **Columbia Journal of World Business**, v. 12, n. 4, p. 131-139, 1977.

WRIGHT, Mike et al. Strategy research in emerging economies: Challenging the conventional wisdom. **Journal of management studies**, v. 42, n. 1, p. 1-33, 2005.

WUCHTY, Stefan; JONES, Benjamin F.; UZZI, Brian. The increasing dominance of teams in production of knowledge. **Science**, v. 316, n. 5827, p. 1036-1039, 2007.

WUEHRER, Gerhard A.; SMEJKAL, Angela Elisabeth. The knowledge domain of the academy of international business studies (AIB) conferences: a longitudinal scientometric perspective for the years 2006–2011. **Scientometrics**, v. 95, n. 2, p. 541-561, 2013.

ZAHEER, Srilata. Overcoming the liability of foreignness. **Academy of Management journal**, v. 38, n. 2, p. 341-363, 1995.

ZAHEER, Srilata; LAMIN, Anna; SUBRAMANI, Mani. Cluster capabilities or ethnic ties? Location choice by foreign and domestic entrants in the services offshoring industry in India. **Journal of International Business Studies**, v. 40, n. 6, p. 944-968, 2009.

ZAHEER, Srilata; MOSAKOWSKI, Elaine. The dynamics of the liability of foreignness: A global study of survival in financial services. **Strategic management journal**, v. 18, n. 6, p. 439-463, 1997.

ZHANG, Kevin Honglin. Globalization and regional industrial performance: Evidence from China. **Papers in Regional Science**, 2014.

ZHANG, Yan Anthea; LI, Yu; LI, Haiyang. FDI spillovers over time in an emerging market: The roles of entry tenure and barriers to imitation. **Academy of Management Journal**, v. 57, n. 3, p. 698-722, 2014.

ZOU, Shaoming; STAN, Simona. The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. **International Marketing Review**, v. 15, n. 5, p. 333-356, 1998.

ZOU, Shaoming; TAYLOR, Charles R.; OSLAND, Gregory E. The EXPERF scale: a cross-national generalized export performance measure. **Journal of International Marketing**, p. 37-58, 1998.