

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL -
MESTRADO E DOUTORADO
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

Alexandre Comel

**A PERCEPÇÃO DOS ATORES REGIONAIS SOBRE A COOPERAÇÃO NO
SETOR DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS NA REGIÃO DO VALE DO TAQUARI-RS**

**Santa Cruz do Sul
2020**

Alexandre Comel

**A PERCEPÇÃO DOS ATORES REGIONAIS SOBRE A COOPERAÇÃO NO
SETOR DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS NA REGIÃO DO VALE DO TAQUARI-RS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional - Mestrado em Desenvolvimento Regional, Linha de Pesquisa em Organizações, Mercado e Desenvolvimento na Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC), como requisito final para obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento Regional.

Orientadora: Profa. Dra. Cidonea Machado Deponti

Santa Cruz do Sul

2020

CIP - Catalogação na Publicação

Comel, Alexandre

A percepção dos atores regionais sobre a cooperação no setor da indústria de confecção de artigos do vestuário e acessórios na Região do Vale do Taquari-RS / Alexandre Comel. – 2020.

99 f. : il. ; 29 cm.

Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) – Universidade de Santa Cruz do Sul, 2020.

Orientação: Profa. Dra. Cidonea Machado Deponti.

1. Desenvolvimento Regional. 2. Aglomeração. 3. Atores regionais. I. Deponti, Cidonea Machado. II. Título.

ALEXANDRE COMEL

**A PERCEPÇÃO DOS ATORES REGIONAIS SOBRE A COOPERAÇÃO NO
SETOR DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO E
ACESSÓRIOS NA REGIÃO DO VALE DO TAQUARI-RS**

Esta Dissertação foi submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – Mestrado e Doutorado em Desenvolvimento Regional; Área de Concentração em Desenvolvimento Regional; Linha de Pesquisa em Organizações, Mercado e Desenvolvimento, Universidade de Santa Cruz do Sul – UNISC, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional.

Dra. Cidonea Machado Deponti

Professora Orientadora – UNISC

Dr. Silvio Cezar Arend

Professor Examinador – UNISC

Dra. Cíntia Agostini

Professora Examinadora – UNIVATES

Dr. Eduardo Kunzel Teixeira

Professor Examinador – UNOESC

Santa Cruz do Sul

2020

AGRADECIMENTOS

Essa dissertação, antes de servir para quaisquer fins acadêmicos e para a própria sociedade é, sem dúvida, um grande marco pessoal. Voltar a frequentar a universidade depois de doze anos, a mesma UNISC, foi um grande desafio. Cursar o mestrado em meio a um período de incertezas vividas no meio profissional, assumindo esse grande compromisso, investindo tempo e recursos financeiros, não parecia ser tarefa fácil. E não foi. Muitas dificuldades se apresentaram, mas desistir não era opção. Não se consegue resultados diferentes com as mesmas atitudes. Era necessário perseverar, acreditar que as coisas mudariam, como de fato mudaram. É aí que entra a estrutura familiar, pois sem ela, nada disso seria possível.

Quero agradecer aos meus pais, Antônio Carlos e Sea, e a minha irmã Luciana que me ajudaram muito durante esse período, como também meu sobrinho Ricardo. À minha esposa Vanessa e às minhas filhas, Maria Antônia e Maria Fernanda que souberam entender que esse período dedicado aos estudos, horas isolado num quarto, era muito importante para mim como também era para benefício futuro delas.

Espero que o meu esforço possa lhes servir de exemplo, como foram para mim meus pais e avós, aos quais dedico este trabalho.

Não posso deixar de agradecer à minha orientadora Cidonea por toda a paciência e dedicação, sendo pra mim mais que minha professora, mas uma amiga, sentimento que guardarei com muito carinho.

Para finalizar, deixo como mensagem que não se conquistam resultados diferentes fazendo-se as mesmas coisas, ou seja, com as mesmas atitudes e que não se resolvem problemas novos com práticas antigas.

Novos desafios serão muito bem vindos.

RESUMO

Esta pesquisa busca investigar o setor da indústria da confecção do vestuário e acessórios presente na região do Vale do Taquari, no estado do Rio Grande do Sul, tendo como objetivo geral analisar a percepção da cooperação entre os atores regionais presentes no setor industrial da confecção do vestuário e acessórios no COREDE do Vale do Taquari. Para concretização do objetivo geral elencou-se os seguintes objetivos específicos: caracterizar socioeconomicamente o setor da confecção do vestuário da região a partir dos aspectos produtivos, comerciais e estruturais das empresas; compreender as inter-relações existentes entre as empresas que desenvolvem a atividade de confecção do vestuário na região e os demais atores regionais; identificar ações e práticas de cooperação entre as empresas e entre elas e os demais atores regionais e, por fim, analisar a percepção dos atores regionais sobre as razões, os estímulos e as dificuldades para a realização de ações práticas de cooperação entre si. Para o desenvolvimento dos objetivos propostos, primeiramente, realizou-se uma revisão bibliográfica dos conceitos abordados como a cooperação, atores/agentes regionais e aglomeração empresarial. Esta revisão foi realizada a partir do levantamento bibliográfico de artigos, teses, dissertações e livros que tratem da temática. A pesquisa caracterizou-se por qualitativa, de modo exploratório, porque explorou as situações, valores e práticas com base na visão de mundo dos atores, de como os fenômenos se apresentam à sua percepção, no caso, como foi percebida a cooperação entre os atores regionais, suas inter-relações e identificação de ações e práticas cooperativas existentes. Caracterizou-se também por ser descritivo-analítica, pois teve o objetivo de compreender a concepção dos atores sobre a cooperação e os fatores que favorecem ou desfavorecem a cooperação entre eles, baseada no método de abordagem fenomenológico. Para análise dos dados foi utilizada a análise de conteúdo com a técnica de categorias pré-definidas (aglomeração, território, cooperação, atores) e da codificação dos dados empíricos. Concluiu-se que apesar de os empresários entenderem a cooperação como sendo benéfica, não apenas para as empresas, mas para o setor e a sociedade como um todo e mesmo havendo razões para a cooperação e uma predisposição por parte de prefeituras, entidades, universidade, fornecedor de serviços e entidades de apoio às empresas para que a mesma ocorra, as ações e práticas de cooperação se mostraram limitadas e restritas entre as empresas, baseadas em resolver problemas operacionais, e não propriamente estratégicos, ao contrário do que deu a entender a visão dos demais atores regionais.

Palavras-chave: desenvolvimento regional, aglomeração, atores regionais.

ABSTRACT

This research seeks to investigate the sector of clothing and accessories industry present in the Vale do Taquari, region in the state of Rio Grande do Sul, with the general objective of analyzing the perception of cooperation between the regional actors present in industrial clothing and accessories industry in the COREDE of Vale do Taquari. In order to achieve the general objective, the following specific objectives were listed: to socioeconomically characterize the clothing industry in the region from the productive, commercial and structural aspects of the companies; understand the interrelationships that exist between companies that develop clothing manufacturing in the region and other regional actors; identify cooperative actions and practices between companies and between them and other regional actors and, finally, analyze the perception of regional actors about the reasons, incentives and difficulties for carrying out practical cooperation actions among themselves. For the development of the proposed objectives, firstly it took place a bibliographic review of the concepts covered, such as cooperation, regional actors/agents and business agglomeration. This review was carried out based on a bibliographic survey of articles, theses, dissertations and books dealing with the theme. The research was characterized by qualitative, in an exploratory way, because it explored the situations, values and practices based on the world view of the actors, of how the phenomena are presented to their perception, in this case, how was the cooperation between regional actors perceived, their interrelationships and identification of existing cooperative actions and practices. It was also characterized by being descriptive-analytical, as it aimed to understand the actors' conception of cooperation and the factors that favor or disadvantage cooperation between them, based on the phenomenological approach method. For data analysis, content analysis with the technique of predefined categories was used (agglomeration, territory, cooperation, actors) and the coding of empirical data was used. It was concluded that although the entrepreneurs/managers understand the cooperation as being beneficial, not only for the companies, but for the sector and the society as a whole and even though there are reasons for the cooperation and a predisposition on the part of city halls, entities, university, service provider and business support entities for the same to occur, cooperation actions and practices proved to be limited and restricted between companies, based on solving operational problems, and not exactly strategic, contrary to what the other regional actors have to understand.

Keywords: regional development, agglomeration, regional actors.

SUMÁRIO

| | | |
|--------------|--|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO | 9 |
| 2 | COMPREENDENDO O DESENVOLVIMENTO REGIONAL E A COOPERAÇÃO | 14 |
| 2.1 | Conceituando crescimento, desenvolvimento, desenvolvimento regional, território e atores regionais | 14 |
| 2.2 | Interação e Cooperação em contextos de Desenvolvimento Regional | 23 |
| 2.2.1 | A cooperação em aglomerações empresariais | 30 |
| 3 | UM OLHAR SOBRE A REGIÃO DO VALE TAQUARI-RS | 36 |
| 3.1 | Caracterização socioeconômica do Vale do Taquari | 38 |
| 3.2 | Associação dos Empresários de Indústrias de Confecção do Vestuário e afins do Vale do Taquari - AEICOVAT | 40 |
| 3.3 | Feira CONFEC+ | 42 |
| 3.4 | A contextualização e a caracterização socioeconômica do setor da confecção na região | 44 |
| 4 | A PERCEPÇÃO DOS ATORES REGIONAIS A RESPEITO DA COOPERAÇÃO | 56 |
| 4.1 | Procedimentos metodológicos | 56 |
| 4.2 | A percepção dos empresários sobre cooperação e a visão sobre a importância do setor de confecções para os demais atores regionais | 59 |
| 4.2.1 | A percepção dos empresários sobre cooperação | 59 |
| 4.2.2 | Visão sobre a importância do setor de confecções para os demais agentes regionais | 60 |
| 4.3 | A interação entre as empresas e entre elas e os demais atores regionais | 64 |
| 4.4 | Formas de realização e possibilidades de ações e práticas de cooperação entre as empresas e entre elas e os demais atores regionais | 67 |
| 4.5 | Identificação das ações e interações existentes dos demais atores regionais junto às empresas de confecção | 69 |

| | | |
|--------------|---|-----------|
| 4.6 | Percepção dos atores regionais sobre as razões, os estímulos e as dificuldades para a realização de ações e de práticas de cooperação entre si | 72 |
| 4.7 | Análise de ações de cooperação na região: AEICOVAT e CONFEC+ | 82 |
| 4.7.1 | AEICOVAT | 82 |
| 4.7.2 | CONFEC+ | 84 |
| 5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS | 86 |
| | REFERÊNCIAS | 95 |
| | APÊNDICE A | 98 |

1 INTRODUÇÃO

O Vale do Taquari, aqui definido territorialmente como a região de abrangência do Conselho Regional de Desenvolvimento - COREDE do Vale do Taquari, possui uma economia bastante diversificada, destacando-se a produção de leite e derivados, a agricultura, a criação e o abate de animais, as indústrias de transformação e uma grande quantidade de micro, pequenas e médias empresas industriais que desenvolvem atividades diversas. Uma das atividades desenvolvidas por estas empresas é a da indústria da confecção de artigos do vestuário e acessórios presente na maioria dos municípios.

Não é o setor mais significativo na região, mas ao todo, segundo dados da RAIS 2018, existem 261 empresas com 1.204 funcionários. O município que concentra o maior número de empresas é Lajeado, cidade polo da região, com 81 (31,03% das 261) e conseqüentemente possui o maior número de empregados (189 dos 1.204 - 15,70%). A subclasse com o maior número de empresas e funcionários é a 1412-6/01 - Confecção de Peças do Vestuário, Exceto Roupas Íntimas e as Confeccionadas Sob Medida, com 161 e 865, respectivamente. Em termos de porte, 244 são Microempresas - ME, 16 Empresas de Pequeno Porte - EPP e apenas 1 como média. As mulheres correspondem à 88,46% dos funcionários, enquanto os homens são 11,54%. Acredita-se que exista informalidade dentro do setor, sendo assim, torna-se difícil mensurar quantos estabelecimentos e empregos o setor gera de fato, principalmente pelos terceirizados de mão de obra que não necessitam de grande estrutura para funcionar, podendo ser até numa pequena garagem com algumas máquinas de costura onde a própria família desempenha as funções operacionais.

Em pesquisa realizada pelo próprio autor no ano de 2016 junto a 27 (vinte e sete) empresas na região, escolhidas de modo aleatório, localizadas nos municípios de Lajeado, Estrela, Arroio do Meio, Forquetinha e Santa Clara do Sul, mediante questionário fechado, foram levantados pontos críticos que impactavam, à época, negativamente na gestão desses negócios. Os dez itens mais votados foram os seguintes:

- 1 - Escassez de mão de obra qualificada;
- 2 - Dificuldade na manutenção de capital de giro;
- 3 - Métodos de venda deficientes;

- 4 - Inexistência de planejamento estratégico;
- 5 - Marcas desconhecidas;
- 6 - Custos elevados para realizar atividades de marketing/métodos de divulgação deficientes;
- 7 - Deficiências de controles e indicadores financeiros/custos;
- 8 - Concorrência de outros estados (shoppings de fábricas, centros de compras e atacados de SC e SP);
- 9 - Foco no mesmo tipo de cliente;
- 10 - Deficiências em técnicas e controles de gestão da produção.

O resultado da pesquisa, mesmo que esta não tenha sido dotada do rigor do método científico, evidencia problemas existentes dentro deste segmento empresarial e seus impactos em nível de produtividade e de competitividade em geral, motivos suficientes para a realização de práticas de cooperação, e suas implicações para o desenvolvimento regional.

Como desenvolvimento regional pode-se entender como a melhoria na qualidade de vida da população, em termos de saúde, educação, habitação, transporte, alimentação, lazer, entre outros, originada da distribuição de modo mais equilibrada, uniforme possível, dos benefícios ocasionados pelo incremento no crescimento econômico decorrente da execução de projetos e atividades constantes no planejamento estratégico da região, desenvolvidos de forma sinérgica, organizada, articulada, em cooperação com os atores, agentes regionais.

Como cooperação, de acordo com Iacono (2009), citando Amato Neto (2000), entende-se a realização de atividades conjuntas entre duas ou mais empresas/entidades visando a resolução de problemas/objetivos comuns a fim de alcançarem resultados recíprocos que não seriam possíveis se agissem de forma isolada. Dessa forma, as ações cooperativas ocorreriam para atender a uma série de necessidades que estas empresas/entidades podem apresentar, tais como: aumentar o poder de compra; compartilhar competências; dividir riscos e custos para gerar novas oportunidades; oferecer produtos de maior qualidade, entre outros.

Tratando do tema cooperação, Putnam (1996) traz à tona o conceito de Capital Social, o qual se refere às características da organização social, como confiança, normas e sistemas que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando a ocorrência de ações ordenadas, possibilitando a realização de certos objetivos que seriam inalcançáveis sem a sua existência. A cooperação voluntária,

espontânea ocorre de modo mais fácil numa comunidade que tenha herdado um bom estoque de capital social.

O tema cooperação também se faz presente por Do Ouro Filho, Olave e Barreto (2011), citando Abramovay (2000) o qual destaca que muitas empresas identificaram a necessidade deixar de lado a concorrência e procuram cooperar para garantir sua permanência no mercado, surgindo novas parcerias, alianças e outras formas de cooperação.

Com base na situação local que se apresentava com as empresas, já que aparentemente havia motivos que poderiam originar ações cooperativas entre elas e os demais atores regionais e para que estas ações tivessem êxito de fato, ao contrário de iniciativas anteriores, levantou-se o problema de pesquisa, fazendo-se necessário identificar qual a percepção sobre a cooperação entre os atores regionais que atuam no setor da indústria de confecção de artigos do vestuário e acessórios no COREDE do Vale do Taquari.

Dessa forma, a presente dissertação, em seu objetivo geral delimitou-se analisar a percepção de cooperação entre os atores regionais presentes no setor industrial da confecção do vestuário e acessórios no COREDE do Vale do Taquari.

Para concretização do objetivo geral elencou-se os objetivos específicos a saber:

- 1) Caracterizar socioeconomicamente o setor da confecção do vestuário da região a partir dos aspectos produtivos, comerciais e estruturais das empresas;
- 2) Compreender as inter-relações existentes entre as empresas que desenvolvem a atividade de confecção do vestuário na região e os demais atores regionais;
- 3) Identificar ações e práticas de cooperação entre as empresas e entre elas e os demais atores regionais;
- 4) Analisar a percepção dos atores regionais sobre as razões, os estímulos e as dificuldades para a realização de ações práticas de cooperação entre si.

A realização da pesquisa por parte do presente autor no ano de 2016, evidenciou, reforçou e deu visibilidade às dificuldades estruturais que as empresas vêm enfrentando, tanto que estas informações serviram de justificativa para a organização de uma feira de negócios com viés nacional (cancelada temporariamente) que seria realizada em Lajeado (Feira da Indústria da Confecção -

CONFEC+), a qual teria potencial para colocar a região no mapa dos grandes eventos deste setor.

Dificuldades estruturais da indústria foram identificadas, as quais poderiam ter seu impacto minimizado se ações coletivas fossem realizadas para este fim entre as empresas e entre elas e os demais atores regionais. Consequentemente, projetos e atividades seriam promovidas visando melhorar os níveis de emprego e de renda, favorecendo o desenvolvimento social e econômico da região.

Complementando a colocação acima, no momento em que se identifica/compreende a percepção de cooperação por parte dos atores regionais; as suas inter-relações; identificando ações e práticas cooperativas dentro do grupo e analisando a percepção destes sobre as razões, estímulos e práticas para cooperarem entre si, se tem um diagnóstico prévio, uma orientação, um ponto de partida para o desenvolvimento de estratégias setoriais mais assertivas, com menor possibilidade de erro.

Ao mesmo tempo, para o meio acadêmico, esta pesquisa se propõe em agregar conhecimento aos trabalhos já existentes, servindo de fonte de consulta, de orientações para estudos de demais cadeias produtivas regionais e assim, lançar luzes sobre a importância da cooperação para o desenvolvimento regional.

Para o desenvolvimento dos objetivos propostos, primeiramente realizou-se uma revisão bibliográfica dos conceitos abordados como a cooperação, atores/agentes regionais e aglomeração empresarial. Esta revisão foi realizada a partir do levantamento bibliográfico de artigos, teses, dissertações e livros que tratem da temática.

A pesquisa caracterizou-se por qualitativa, de modo exploratório, porque explorou as situações, valores e práticas com base na visão de mundo dos atores, de como os fenômenos se apresentam à sua percepção, no caso, como foi percebida a cooperação entre os atores regionais, suas inter-relações e identificação de ações e práticas cooperativas existentes. Caracterizou-se também por ser descritivo-analítica, pois teve o objetivo de compreender a concepção dos atores sobre a cooperação e os fatores que favorecem ou desfavorecem a cooperação entre eles.

Para análise dos dados foi utilizada a análise de conteúdo com a técnica de categorias pré-definidas (aglomeração, território, cooperação, atores) e da codificação dos dados empíricos.

Esta dissertação está dividida em quatro capítulos, sendo o primeiro composto por esta introdução. O capítulo dois apresenta uma discussão teórica sobre a compreensão de crescimento, de desenvolvimento econômico e de subdesenvolvimento, passando por aspectos relacionados ao desenvolvimento regional e ao território, finalizando com a temática da cooperação entre atores regionais. O capítulo seguinte trata da caracterização da região de abrangência do COREDE Vale do Taquari, abordando aspectos socioeconômicos. Apresenta também dois projetos setoriais em que houve o envolvimento direto do autor da presente dissertação, no caso a Associação dos Empresários de Indústrias de Confecção do Vestuário e afins do Vale do Taquari - AEICOVAT e a feira CONFEC+ e fecha com a contextualização e caracterização socioeconômica do setor da confecção na região. Já o quarto capítulo analisa os dados referentes a percepção dos atores sobre cooperação. Primeiramente são destacados os procedimentos metodológicos adotados e, posteriormente, concentra-se na análise das informações coletadas. Por fim, tem-se as considerações finais.

2 COMPREENDENDO O DESENVOLVIMENTO REGIONAL E A COOPERAÇÃO

A revisão que ora se apresenta é sobre a compreensão de crescimento, de desenvolvimento econômico e de subdesenvolvimento, passando por aspectos relacionados ao desenvolvimento regional e ao território, finalizando com a temática da cooperação entre atores regionais.

2.1 Conceituando crescimento, desenvolvimento, desenvolvimento regional, território e atores regionais

Tratando sobre a questão do desenvolvimento regional, primeiramente se faz necessário procurar distinguir os conceitos de crescimento e de desenvolvimento econômico. Ao mesmo tempo em que os respectivos conceitos podem parecer distintos, também podem se confundir e até serem complementares, ou seja, para se ter desenvolvimento precisa haver crescimento, mesmo que este não seja condição suficiente para tal.

Para Singer, em sua obra *Desenvolvimento e Crise* (1982), não há uma conceituação universalmente aceita a respeito do que vem a ser desenvolvimento econômico, sendo este apenas mais um nome para o fenômeno do crescimento econômico, ou seja, praticamente sinônimos, e a ausência deste último é o que caracteriza o subdesenvolvimento. Assim dizendo, país subdesenvolvido é aquele cuja economia cresce menos do que poderia crescer pois não utiliza integralmente os fatores de produção de que dispõe, tradicionalmente conhecidos como Terra, Trabalho e Capital.

A corrente estruturalista distingue crescimento (quantitativo) de desenvolvimento econômico (qualitativo) e considera que a estrutura existente, como a institucional e social, econômicas e técnicas é que denominam o sistema econômico e que os países considerados subdesenvolvidos são caracterizados por uma economia como um sistema não integrado, em que processos e estruturas são vistos como desligados, ocorrendo a existência de dois setores econômicos dentro do mesmo espaço, predominando as atividades agrícolas e extrativistas e dependência de grandes firmas estrangeiras e da importação de bens manufaturados.

Da Teoria do Desenvolvimento, defendida pelos pesquisadores da CEPAL, se tinha o entendimento de que o subdesenvolvimento dos países periféricos fazia parte de um processo contínuo evolutivo do aparelho produtivo pelo qual os países deveriam passar a fim de alcançar o extremo superior onde já estavam os países avançados. Nestes termos, subdesenvolvimento significava desenvolvimento pré-industrial.

[...] o que os principais autores da CEPAL propunham era um modelo de desenvolvimento pela via industrial, uma vez que entendiam que a industrialização era o elemento aglutinador e articulador do desenvolvimento, progresso, modernidade, civilização e democracia política, além deste ser o único modelo capaz de superar a tendência permanente à deterioração dos termos de troca, que desfavorece os países exportadores de bens primários ao transferir renda da periferia em direção ao centro. (DUARTE; GRACIOLLI, 2007, p. 2)

De acordo com Vieira e Santos (2012), crescimento econômico pode ser entendido como o aumento da capacidade produtiva da economia, como a produção de bens e serviços de um determinado país, normalmente medido pelo Produto Nacional Bruto - PNB ou pelo Produto Interno Bruto - PIB. Já o conceito de desenvolvimento econômico, conforme Vieira; Santos (2012), citando Sandroni (1994) é o crescimento econômico acompanhado da melhoria do nível de vida da população e de alterações estruturais na economia, possibilitando a distribuição mais equânime das riquezas produzidas.

Oliveira (2002) entende que o desenvolvimento é resultante de um processo complexo de mudanças e de transformações de ordem econômica, política, humana e social. Desenvolvimento são os incrementos positivos no produto e na renda decorrentes do crescimento, satisfazendo as mais diversificadas necessidades do ser humano, tais como: saúde, educação, habitação, transporte, alimentação, lazer, dentre outras. O atendimento dessas necessidades coletivas é resultante de um clima de confiança entre os membros de uma comunidade, ou seja, da existência de capital social.

Becker (2008) aborda a organização e a participação da sociedade como fatores para o desenvolvimento, pois uma sociedade mais organizada socialmente é mais participativa politicamente e em consequência, mais desenvolvida economicamente. Esse processo de organização social pró-desenvolvimento regional, alicerçados em relação de confiança, normas e sistemas, ou seja, em

capital social, possibilita a realização de objetivos que seriam inalcançáveis sem a sua existência.

Conforme Vieira e Santos (2012), para medir o desenvolvimento é necessário considerar fatores específicos de cada sociedade, tais como os valores culturais, sociais e psicológicos, já que as necessidades humanas são tão diversificadas quanto às diferenças regionais. Sendo assim, abre-se espaço para a busca de um novo modelo de desenvolvimento, associando “o crescimento da produção com a melhora na distribuição e utilização dos bens e serviços em um ritmo que contribua para uma melhor qualidade de vida” (VIEIRA; SANTOS, 2012, p. 367).

Para gerar desenvolvimento econômico, segundo Oliveira (2002) é necessário que o crescimento econômico seja contínuo e superior ao crescimento da população, a fim de se distribuir os recursos de forma equânime para atender às suas necessidades. O desafio é como quantificar, medir o desenvolvimento econômico e saber como os recursos são distribuídos entre a população, contribuindo para a geração do bem-estar das pessoas, o qual não depende apenas da posse de bens materiais, mas também de outros fatores que permitam o desenvolvimento das potencialidades individuais e da coletividade.

Pode-se verificar a relação entre o crescimento, o desenvolvimento econômico e o processo de industrialização como forma de trazer, distribuir benefícios de forma equânime a toda uma comunidade. No caso em pauta, regional, a fim de atender as necessidades dessa comunidade. Este processo, para que ocorra, necessita de um envolvimento dos atores locais dentro de toda uma lógica de ver e gerir o território.

Abordando pontos semelhantes, Gomes (2007, p. 32) cita Vázquez Barquero (2001) em relação à Teoria do Desenvolvimento Endógeno:

a teoria do desenvolvimento endógeno focaliza a questão regional, contribuindo para o entendimento das desigualdades regionais e proposição de instrumentos de políticas para sua correção. Esta abordagem trata do desenvolvimento econômico numa perspectiva histórica, vendo-o como um processo caracterizado por uma forma específica de organização da produção, de integração da sociedade e das instituições aos processos produtivos e de capacidade de resposta do território e dos atores econômicos às condições impostas pelo novo contexto econômico, político e institucional.

[...] a protagonização do desenvolvimento endógeno é comumente exercida por pequenas e médias empresas em função da sua flexibilidade e capacidade empresarial e organizacional. A identidade própria das comunidades locais estimula as iniciativas em prol do seu desenvolvimento. Em particular, quando conseguem fortalecer sua capacidade organizacional, tais comunidades adquirem condições de neutralizar ou minimizar os

impactos negativos de ações externas de empresas sobre suas potencialidades de atuação.

O desenvolvimento endógeno, interação com atores regionais e o capital social são citados por Flores (2006, p. 5-6) como integrantes do desenvolvimento territorial:

o conhecimento e o saber-fazer local, e a capacidade dos atores locais de promover um desenvolvimento com características endógenas, a partir do sentido de territorialidade presente entre os atores locais, formam o que Ostrom (1995) chamou de capital cultural e social de um determinado território. Para o autor, esse capital é que estabelece o potencial do desenvolvimento do território [...]

Desse modo, o território construído passa a ser um espaço de desenvolvimento multidimensional, onde as diferentes racionalidades das sociedades interagem, cujos resultados estão relacionados à potencialidade criada pelo capital social existente, ou que seja mobilizado pela interação com organizações que apoiem o rompimento de impedimentos político institucionais locais.

A organização do território com a formação de redes sociais, gerando um ambiente de cooperação tende a se formar um diferencial competitivo para os produtos regionais, outra vertente do desenvolvimento:

A partir dessas formas de articulação, pode ser estabelecida uma relação entre território, identidade, cultura, e o mercado, onde este espaço geográfico, com uma identidade construída socialmente, pode ser caracterizado por uma definida identidade cultural e por laços de proximidade e de interdependência, e pode significar um espaço de mercado para os sistemas produtivos locais – SPL. Pode ser também um componente aglutinador de qualidade e vantagens para a competitividade dos produtos e dos serviços locais, visando outros mercados, e de desenvolvimento de novas habilidades e capacidades dos atores sociais, relacionados com novas formas de aproveitamento dos recursos disponíveis (FLORES, 2006, p. 8).

Antes de se iniciar um processo de articulação, negociação se faz necessário identificar os conflitos existentes entre os atores, como bem retrata Flores (2006):

A possibilidade de construção de processos baseados na inovação e na cooperação, fortalecendo estratégias territoriais de fortalecimento da economia local, está vinculada à capacidade de se produzir negociações a partir dos conflitos existentes. Por esse motivo, entende-se que, antes de tudo, é importante a explicitação dos conflitos existentes localmente para que, a seguir, procure-se formas de entendimento, negociadas, em busca da construção de processos de cooperação que sejam significativos para todos os atores (FLORES, 2006, p. 10).

Como território, compreende-se que este surge como resultado de uma ação social de diferentes atores que de forma concreta e abstrata se apropriam de um

espaço (tanto física como simbolicamente), por isso denominado um processo de construção social, podendo ser dividido em dois tipos, sendo um aquele estabelecido por decisão político-administrativa, chamado de “território dado” e o outro como “território construído”, formado de um encontro de atores sociais em um espaço geográfico dado que procura identificar e resolver problemas comuns, em que ocorre o sentimento de pertencimento dos atores locais à identidade construída, a territorialidade (BOISIER, 1996).

Esse processo de construção social que dá origem ao território, para gerar desenvolvimento e assim atender as necessidades comuns, sofre a influência de fatores de ordem macro e micro. Conforme Boisier (1996), os macro se referem às tendências políticas e econômicas em escala mundial, ocasionados pela globalização, que provocam mudanças na geografia política, desconfigurando o conceito de Estado nacional, transformando territórios e cidades em novos atores na competição internacional por capital, tecnologia e mercado. Essas mudanças têm o efeito de acarretar um processo de descentralização política/ territorial a fim de aumentar a importância do remanejamento territorial. No aspecto micro ocorre a influência do entorno onde se vive.

Conforme Galvão (2013), citando Dunford e Greco (2006) e Brandão (2007), as sub-regiões e os locais acabaram ganhando destaque, podendo estas se estabelecer, de modo supostamente autônomo, por seus próprios méritos resguardado das mediações da instância nacional e passaram a disputar as frações do capital em deslocamento pelo globo, oferecendo as condições capazes de atrair esses novos investimentos.

Ao ingressarem na competição internacional, os territórios ficam sujeitos aos interesses do capital financeiro global interessado em maximizar os seus lucros, restando as regiões reagirem de forma ativa ou passiva as suas influências:

no cenário atual restam alternativas escassas às políticas regionais, sintetizadas em duas: uma passiva, que implica em aceitar essa lógica na condição de subordinação adotada, ou a outra, negativa, formada por ações locais de resistência ao capital global, em busca da conquista de certa autonomia em relação à integração econômica mundial (VIEIRA; SANTOS, 2012, p. 362).

Essa reação de forma passiva como de forma ativa aos efeitos ou aos interesses da globalização gera o que se chama de regiões “ganhadoras” ou regiões “perdedoras” ocasionando modos diferentes de desenvolvimento:

[...] as regiões ganhadoras ou perdedoras resultam, diretamente, do dinamismo da interação/integração dos seus agentes regionais de desenvolvimento em torno de um projeto/modelo próprio de desenvolvimento regional. Assim, o desenvolvimento regional resultaria do envolvimento direto dos agentes regionais, econômicos, sociais e políticos na concepção e execução de um projeto próprio de desenvolvimento (BECKER, 2008, p.38).

Ou seja, as reações ativas ou passivas resultam da capacidade ou da incapacidade organizacional dos agentes em resolver conflitos e integrar os interesses locais e regionais na construção de um processo de desenvolvimento.

Assim, as regiões ganhadoras, conforme Becker (2008, p. 38) “são aquelas que conseguem transformar a ação cooperativa intrarregional e inter-regional no principal elemento integrador do seu processo de desenvolvimento regional.”

Dentro dessas perspectivas, três cenários são levados em consideração ao desenvolvimento regional: o contextual, o estratégico e o político (BOISIER, 1996). O cenário contextual se refere à abertura externa em função da globalização, tendo como finalidade a exportação de produtos com elevado progresso técnico, valor agregado no preço final (modernidade) ou vender produtos visando aumentar a participação no mercado (competitividade), que poderiam ser produtos agrícolas, minério de ferro, carnes, por exemplo; e a abertura interna devido à descentralização, a qual se deve a revolução científica e tecnológica e seus impactos sobre o sistema de produção industrial, comunicação e transportes; a modificação do Estado enquanto órgão fiscalizador e a transferência de poder do mesmo para organismos da sociedade civil; a descentralização como tendência mundial; e as privatizações.

Ainda, para Boisier, não é possível que um país seja competitivo mantendo estruturas decisórias centralizadas. A abertura interna tem como alvo incluir a população na condição de equidade (distribuir os ganhos com a abertura externa) e participação (definição política sobre os territórios). A questão que se faz é como alcançar as condições de competição e modernidade sem perder a equidade e a participação, além de se identificar qual é a configuração territorial mais adequada para que isso ocorra e qual a que oferece maiores condições de êxito.

O cenário estratégico, de acordo com Boisier (1996), se refere às novas modalidades de configuração territorial e gestão regional. Como características de uma configuração territorial vencedora, há a necessidade de ser veloz para aproveitar as oportunidades; flexível para oferecer uma ampla gama de respostas ao contexto; maleável para se moldar às mudanças no ambiente. Como também a cultura, produtora de identidade e auto-referência; a resiliência, capacidade de se reconstruir de danos causados por agentes exógenos; complexidade sistêmica do território, a existência de regras complexas frente à competitividade.

Em relação à administração dos territórios, Boisier (1996), gestão regional, temos o conceito de região como quase-Estado, onde prevalece a dimensão política do desenvolvimento regional, havendo relações de dominância e dependência entre as regiões e com desigual poder político. Para que uma determinada região possa acelerar seu crescimento ou dar o salto qualitativo para o desenvolvimento há a necessidade de romper a relação de dominância/dependência, substituindo-a por outras modalidades, como as relações cooperativas, por exemplo.

Boisier (1996) cita que outra forma de gestão territorial é região como quase-empresa, adotando-se no planejamento estratégico regional procedimentos semelhantes aos das grandes empresas. O que produzir e onde vender: ou seja, definir perfil de produto regional, agregando progresso técnico e ganhando competitividade a nível nacional e internacional em mercados a serem descobertos; que projetos desenvolver e como financiá-los: manutenção de bancos de projetos a disposição de investidores, financiados por uma rede de agentes financeiros; com que recursos humanos pode-se contar e como empregá-los: capacitar e reciclar recursos humanos em parceria com o sistema científico e tecnológico regional; qual a imagem corporativa e como promovê-la: é necessário demonstrar uma imagem de integridade e unicidade regional, sendo promovida em feiras, eventos, materiais publicitários e também por escritórios de promoção de negócios.

No cenário político surgem novas funções dos governos regionais, Boisier (1996), a gestão política centrada na negociação e a animação social tendo como pilares a sinergia e a informação. A gestão política consiste na liderança regional envolvendo a negociação com outras esferas de governo e demais atores regionais tendo por base um projeto de consenso regional. Já a animação regional se desdobra em duas funções, a de agente catalisador a fim de surgir sinergia entre os demais agentes (favorecendo o desenvolvimento regional endógeno e a capacidade

local e regional de inovação); e a função informacional para coletar, processar e reestruturar o enorme fluxo de informações que circula em torno dos agentes de desenvolvimento regional “a fim de reduzir a incerteza decisória, reduzir custos de transação e desenvolver o fluxo de decisões em função de um quadro estratégico” (BOISIER, 1996, p. 132).

Como agentes regionais nas redes de interação sinérgica, segundo Boisier, temos: as instituições de educação e de treinamento, pesquisa e desenvolvimento, consultorias especializadas, capital de risco, de trabalho e, sobretudo, funções decisórias radicadas localmente.

Boisier (1996) define também, através do conceito do Hexágono do Desenvolvimento Regional, que para a organização e desenvolvimento de um território depende da existência e necessidade de articulação de seis elementos a saber: a) atores – individuais, corporativos, coletivos; b) instituições (públicas e privadas) – inteligentes, virtuais, velozes e flexíveis; c) cultura – competitiva/individualista, cooperativa/solidária, auto-referência; d) procedimentos – gestão, administração, informação, modernidade; e) recursos – materiais, humanos, psicossociais, conhecimentos; e, e) entorno – mercado, estado, relações internacionais.

Esses elementos agindo de modo inteligente, articulado, dentro de um projeto coletivo, possuem condições de gerar desenvolvimento para o território, região. Caso contrário, se terá apenas uma “caixa preta”, de efeito desconhecido, o que pode vir a explicar ou justificar os motivos de fracassos de muitas iniciativas:

esses elementos interagem de um modo *denso* ou *difuso*, de forma *aleatória* ou então de uma forma *inteligente* e estruturada. O desenvolvimento resultará apenas de uma interação densa e inteligentemente articulada, mediante um projeto coletivo ou um projeto político regional. Do contrário, não se terá senão uma *caixa preta*, cujo conteúdo e funcionamento se desconhece. (BOISIER, 1996, p. 137).

[...] Uma articulação densa e inteligente produzirá, inevitavelmente, o desenvolvimento; uma articulação difusa e aleatória impede o surgimento do desenvolvimento. (BOISIER, 1996, p. 144).

em qualquer região ou qualquer território organizado devem ser avaliados dois aspectos: como está estruturado cada um dos elementos e como eles se articulam entre si? Para um território, a tarefa básica do desenvolvimento é a de modernizar seus componentes e gerar um projeto coletivo que os articule e direcione (BOISIER, 1996, p. 144).

Naturalmente, assumir essas novas tarefas pressupõe uma profissionalização das administrações regionais, tarefa conjunta entre o setor público e o setor acadêmico. Além disso, há a necessidade da existência de um projeto regional que propicie um alinhamento com os demais projetos visando o desenvolvimento regional.

Becker (2008) também defende o envolvimento dos agentes regionais, atuando de forma coletiva e associada, como forma de gerar desenvolvimento de modo específico para cada região:

[...] o envolvimento - dos agentes regionais - deve ser entendido como a capacidade cultural, acumulada regionalmente, dos agentes sociais, políticos econômicos de uma região para constituir e construir, de forma coletiva associada, seu próprio padrão de desenvolvimento (BECKER, 2008,p. 55).

Com base na fundamentação teórica ora apresentada, pôde-se formular um entendimento de desenvolvimento regional como a melhoria na qualidade de vida da população, em termos de saúde, educação, habitação, transporte, alimentação, lazer, entre outros, originada da distribuição de modo mais equilibrada, uniforme possível, dos benefícios ocasionados pelo incremento no crescimento econômico decorrente da execução de projetos e atividades constantes no planejamento estratégico da região, desenvolvidos de forma sinérgica, organizada, articulada, em cooperação com os atores, agentes regionais.

Projetos e atividades que não constam no plano estratégico regional até podem gerar crescimento econômico e distribuir benefícios em forma de melhoria na qualidade de vida da população regional ou ao público beneficiário de forma direta ou indireta, mas sempre serão ações aleatórias, não devidamente alinhadas, analisadas pela gestão regional, fazendo com que a sua probabilidade de sucesso seja menor por falta de sinergia, envolvimento, da cooperação necessária entre os atores regionais.

Pensar no desenvolvimento regional, conforme Galvão (2013), é olhar para a região como um todo, é levar em conta as desigualdades regionais dos fatores de produção, as diferenças nas condições de infraestrutura, na disponibilidade ou não de recursos humanos, no leque de instituições de suporte. Investir em infraestrutura, em logística e acessibilidade, apoiando os empreendimentos, arranjos e sistemas produtivos, em especial os que demonstrem ter posturas favoráveis à inovação, e

assim avançar na construção de políticas nacionais em sintonia com os projetos regionais e locais, criando raízes sólidas de desenvolvimento no médio e longo prazo.

Os conceitos aqui apresentados, bem como a definição de desenvolvimento regional estarão relacionados às análises dos questionários aplicados junto aos empresários e aos demais atores regionais no capítulo quatro, bem como nas considerações finais no capítulo final.

2.2 Interação e Cooperação em contextos de Desenvolvimento Regional

A aglomeração empresarial no Vale do Taquari já foi analisada em um estudo informal, não acadêmico, realizado pelo autor. Neste estudo, foram apontados os dez principais pontos impactantes nas empresas pesquisadas servindo de amostra inicial para representar um panorama do setor industrial da confecção do vestuário na região. Esses pontos são problemas comuns e, por assim o serem, poderiam ser tratados de forma coletiva, mas o que impede ou dificulta para que essas ações coletivas sejam realizadas? O que falta para que os empresários possam cooperar entre si? Qual a percepção de cooperação existente entre os empresários?

Para começar a compreender do que se trata esse problema levantado, faz-se necessário recorrer aos conceitos abordados por Robert Putnam em sua obra *Comunidade e Democracia: a experiência da Itália Moderna* a respeito do que vem a ser *Capital Social* e sua relação com a cooperação empresarial. Para Putnam (1996), o capital social se refere às características da organização social, como confiança, normas e sistemas que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando a ocorrência de ações ordenadas, possibilitando a realização de certos objetivos que seriam inalcançáveis sem a sua existência. A cooperação voluntária, espontânea ocorre de modo mais fácil numa comunidade que tenha herdado um bom estoque de capital social.

A confiança é um componente básico do capital social, juntamente com normas e cadeias de relações sociais faz com que o capital social se constitua num bem público, ao contrário do capital convencional que normalmente é um bem privado, não se constituindo em propriedade particular de nenhuma das pessoas que dele se beneficiam. A confiança promove a cooperação e quanto mais elevado o nível de confiança numa comunidade, maior a probabilidade de haver cooperação e assim

sucessivamente. (PUTNAM, 1996). Havendo confiança e confiabilidade, mais os atores envolvidos poderão se apropriar de conhecimentos e de informações nas suas relações entre seus parceiros, bem como reduzir custos em função do espírito cooperativo a fim de atender objetivos comuns, além de reduzir os riscos com comportamentos oportunistas.

Posição complementar apresenta Albagli e Maciel (2004), citando Lin et al (2001) de que o capital social propicia o compartilhamento de informações e de conhecimentos de forma mais facilitada e custos mais baixos, em função da confiança, do espírito cooperativo, de referências socioculturais e dos objetivos comuns; melhoria na coordenação de ações e maior estabilidade organizacional em função da tomada de decisões coletivas; maior conhecimento mútuo e assim, reduz comportamentos oportunistas e propicia maior compromisso em relação ao grupo.

Na análise do questionário aplicado junto aos empresários esses conceitos ficarão mais evidentes. Lembrando que não há de fato uma instituição ou organização que devidamente represente esta aglomeração empresarial, também não se encontrou estudos teóricos a respeito da mesma, sendo assim, não há ainda uma forma definida de como organizar ou congregar os interesses comuns, apesar das iniciativas anteriores (AEICOVAT), se através de pequenos ou de grandes grupos e nem do tipo de organização que poderá ou não ser criada, conforme vários exemplos na literatura, como redes interorganizacionais, associações ou mesmo arranjos produtivos locais. Nem mesmo se essas organizações necessitam ser formais ou mesmo informais.

Em Custos de Transação, Instituições e Desempenho Econômico, Douglas C. North (2006) aborda sobre o que vem a ser instituições e organizações. Segundo o autor:

as instituições compreendem regras formais, limitações informais (normas de comportamento, convenções e códigos de conduta auto-impostos) e os mecanismos responsáveis pela eficácia desses dois tipos de norma (NORTH, 2006, p. 13).

Os mecanismos responsáveis pela eficácia das normas se refere ao sistema de fiscalização do cumprimento de tais normas: os códigos de conduta auto-impostos; as represálias; as sanções por parte da sociedade ou a coerção do Estado. Complementa ainda que:

se as instituições constituem a regra do jogo, as organizações são os jogadores. As organizações compõem-se de grupos de indivíduos dedicados a alguma atividade executada com determinado fim. As limitações impostas pelo contexto institucional definem o conjunto de oportunidades e, portanto, o tipo de organizações que serão criadas (NORTH, 2006, p. 13).

Para North (2006), os empresários políticos ou econômicos são os agentes de mudança, sendo aqueles que decidem nas organizações e suas percepções subjetivas, seus modelos mentais é que determinam as opções a serem adotadas. Como as instituições são formadas com vistas a reduzir incertezas por meio da estruturação das interações humanas, não significa necessariamente que os resultados venham a ser eficientes.

Em relação ao comportamento oportunista, segundo Cesar (2017) tomando por base “O Dilema do Prisioneiro”, por exemplo, onde dois participantes têm a opção de cooperar um com o outro para atingir em conjunto a melhor solução para ambos, há também a possibilidade de agir de modo individualista, pensando nos próprios interesses e assim trair seu companheiro, mirando apenas na melhor solução para o seu problema, ou seja, ficar livre da prisão. Se os dois agirem dessa mesma forma, buscando resultados apenas para si próprios, acabam abdicando de uma punição menor, ou de um prêmio maior, e assim, encontrando um resultado inferior para todos. Em situações repetidas, há a necessidade de se cooperar com o parceiro, já que se espera também a colaboração dele, ao contrário de situações finitas em que não se encontra o mesmo incentivo.

Situações como essa podem ocorrer numa negociação em conjunto, por exemplo, colocando a perder todo o benefício que seria obtido pelos demais participantes. A questão é como coibir esse comportamento oportunista. Putnam (1996, p. 174) cita que “não há garantia de que ninguém irá *roer a corda*, se não houver um compromisso que possa ser cobrado”. Complementa que “o principal problema é a falta de punição para quem deserta” e “tem ainda a agravante da fiscalização”, ou seja, como saber se o outro sinceramente se esforçou para manter a palavra?

Segundo Cesar (2017), citando Silveira, Buainain e Magalhães (2001) “[...] comportamentos oportunistas devem ser monitorados por algum tipo de organização coletiva que defina um conjunto de punições e ameaças críveis com um custo menor que o benefício gerado pelo ganho associativo” (CESAR, 2017, p. 17).

Em a Lógica da Ação Coletiva, Mancur Olson (2015, p. 14) faz um estudo das organizações e dos grupos sociais. Conforme o autor, ao menos quando há objetivos econômicos envolvidos, grupos de indivíduos com interesses comuns normalmente tentam promovê-los e espera-se que esses grupos ajam por seus interesses comuns tanto quanto se espera que seus membros ajam isoladamente por seus interesses pessoais. Mas, na verdade, “os indivíduos racionais e centrados nos próprios interesses não agirão voluntariamente para atingir seus interesses comuns ou grupais”.

Importantes considerações puderam ser extraídas para serem relacionadas ao assunto da pesquisa. Importante afirmar, conforme Olson (2015) que a maioria das ações praticadas por um grupo de indivíduos, empresas, neste caso específico, se dão através de uma organização, cujo objetivo é promover os interesses comuns dos seus membros, sendo este também o motivo do seu fracasso, ou seja, quando esta não atinge os fins a que se propõe. Logicamente não há motivo para se formar uma organização quando uma ação individual independente supre o interesse do indivíduo tão bem ou melhor do que uma organização. Além dos interesses comuns, os integrantes da organização possuem seus interesses individuais, diferentes dos interesses dos demais membros.

Ainda segundo Olson (2015), as organizações podem ser formadas com grupos grandes como também com grupos pequenos, havendo diferenças de provimento dos benefícios coletivos entre os membros dos dois tipos. Em grupos pequenos, maior a possibilidade de ele promover os interesses comuns do que os grandes grupos, sem precisar recorrer à coerção ou a qualquer estímulo além do benefício coletivo em si mesmo. Os grandes grupos ou as grandes organizações ou tornam a filiação compulsória, obrigatória do seus membros em potencial ou irão necessitar proporcionar também alguns benefícios não coletivos individualmente a fim de incentivar a filiação.

Com base no exposto pelos autores acima, reforça-se o fato de não se ter um modelo ou tipo de formatação de um grupo que de fato possa representar os interesses comuns da aglomeração das indústrias de confecções do Vale do Taquari e conseqüentemente nem de que forma se poderá coibir os comportamentos oportunistas que porventura poderão ocorrer.

Necessariamente, organizações empresariais não precisam iniciar com a formação de um grande grupo para começar a solucionar seus problemas coletivos.

Em um grupo reduzido essas relações de confiança direta e indireta possam vir ser mais evidentes e mais fortes, mesmo que a organização seja ainda informal. Com os primeiros resultados, os vínculos se fortalecem, criam-se círculos virtuosos e aparecem as regras de reciprocidade, pois há o interesse que esses benefícios coletivos se mantenham. Ainda conforme Putnam (1996), regra de reciprocidade generalizada é um componente produtivo do capital social e as mesmas sendo cumpridas, obedecidas pelas comunidades ou grupos, melhores condições estes têm de solucionar problemas comuns e quanto mais desenvolvido for o sistema de participação cívica, mais os cidadãos serão capazes de cooperar em benefício mútuo.

As interações não precisam ocorrer somente entre os empresários a fim de se resolver seus interesses coletivos, mais atores também podem vir a fazer parte do processo. Segundo Albagli e Maciel (2004) eles podem ser classificados como os agentes econômicos (no caso, clientes, parceiros e competidores; fornecedores de insumos, componentes ou equipamentos: fornecedores de serviços técnicos); os de conhecimento (consultores; universidades e institutos de pesquisa); de regulação (governos em seus vários níveis) e sociais (sindicatos, associações empresariais, as organizações de suporte e as do terceiro setor, entre outros).

Ainda conforme Albagli e Maciel (2004), para caracterizar o tipo de interação é necessário que se obtenha informações sobre a quantidade e os tipos de atores envolvidos, bem como motivações e objetivos; procedimentos e mecanismos; frequência, intensidade e duração, além de problemas e dificuldades das interações. E para a escolha desse parceiro há a influência de diversos aspectos, tais como a confiança, reputação, qualificação (conhecimento técnico), proximidade, identidade e estabilidade institucional ou financeira.

Segundo os autores ainda, o fato de existir um ambiente propício para que ocorra a interação e que sejam difundidas informações e conhecimentos não quer dizer que estas serão incorporadas de modo automático e pleno pelos agentes que ali se situam. Vai depender da capacidade e a competência interna de cada um de interagir e capitalizar os benefícios dessa interação e de aprender com essa interlocução. Dessa forma, haverá ambientes mais e outros menos propícios à cooperação, onde será possível verificar interações regulares, mais expressivas e de maior complexidade além de relações formais e informais de cooperação e em

outros onde os vínculos serão mais escassos e descontínuos, havendo poucas relações cooperativas e atividades conjuntas.

Como cooperação, de acordo com Iacono (2009), citando Amato Neto (2000), entende-se a realização de atividades conjuntas entre duas ou mais empresas/entidades visando a resolução de problemas/objetivos comuns a fim de alcançarem resultados recíprocos que não seriam possíveis se agissem de forma isolada. Dessa forma, as ações cooperativas ocorreriam para atender a uma série de necessidades que estas empresas/entidades podem apresentar, tais como: aumentar o poder de compra; compartilhar competências; dividir riscos e custos para gerar novas oportunidades; oferecer produtos de maior qualidade, entre outros. Como exemplos de atividades a serem exercidas em comum, esperando obter benefícios recíprocos, conforme Iacono (2009), citando Schermerhorn Jr. (1980), tem-se a compra de matéria prima obtendo descontos em grande quantidade; o desenvolvimento de novos processos de produção com conseqüente redução de custos; discussão de problemas referentes ao trabalho com melhorias de políticas de pessoal.

Para que ações e projetos possam de fato ocorrer dentro dos processos cooperativos, novamente o fator confiança se faz necessário, não só entre as empresas e os demais atores dentro de uma aglomeração, seja ela uma rede interempresarial, arranjo produtivo local, sistema produtivo local, distrito industrial, mas também a confiança interna do próprio empresário, a autoconfiança, acreditar nele mesmo como agente de mudança. Além da autoconfiança, Do Ouro Filho (2013), citando a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP (2007), há ainda outros quatro tipos de confiança essenciais, como a confiança nas instituições públicas, as quais deveriam oferecer mais soluções para os problemas locais a fim de que os empresários venham a buscar esse auxílio; a confiança intra-empresa, entre os associados de uma organização; a confiança entre instituições locais para atuarem conjuntamente; e a última, a confiança mútua entre as empresas de modo que as ações em conjunto tenham êxito.

Dentro de um ambiente onde ocorrem práticas cooperativas pode-se encontrar a competição entre as empresas, mesmo que aparentemente possa vir a ser contraditório. Um bom exemplo disso foi abordado por Baiardi (2008), citando Cianferoni (1993) fazendo referência às pequenas e médias empresas tecnologicamente avançadas da região da Toscana, metade norte da Itália, que

constroem um pacto com vistas a atingirem nível de qualidade superior, envolvendo as cadeias produtivas, a fim de buscar coletivamente vender e realizar o marketing da região e associar os produtos ali fabricados aos selos de denominação de origem controlada e garantida.

Situação semelhante poderia ser adotada pelas empresas de confecção do Vale do Taquari, pois conforme levantamento das deficiências apuradas pelo autor da pesquisa, enfrentam a concorrência de outros estados como Santa Catarina e São Paulo (shoppings de fábricas, centros de compras e atacados) e até do exterior (China, entre outros). Mesmo dentro de um ambiente de concorrência, poderiam trabalhar em conjunto a promoção dos produtos locais, além de melhorar o padrão de qualidade. Esse era um dos propósitos da Feira da Indústria da Confecção - CONFEC+, mas pelo que pareceu, os empresários não entenderam dessa forma. Tal iniciativa será analisada mais adiante.

Estes dois exemplos contrastantes relacionados ao desenvolvimento local nos remete à necessidade de se buscar uma nova concepção de competitividade vinculada à de cooperação entre os atores dentro do tecido produtivo. Há empresas que já se encontram num grau de maturidade maior para desenvolver a cooperação, enquanto outras ainda precisam ser estimuladas, instigadas a participar conjuntamente. Neste caso, poderiam ocorrer intervenções de modo educativo a fim de causar uma mudança cultural a nível de ação coletiva (BAIARDI, 2008).

Esse processo educativo poderia ser liderado pelas prefeituras municipais, contando com o apoio da imprensa, universidade, associação comercial, sindicato patronal (caso exista) e também por entidades de apoio às empresas. Atualmente, em função da crise econômica causada pelo Novo Coronavírus, vários municípios lançaram campanha para que os consumidores comprem produtos locais como forma de re-estimular a economia. Espera-se para ver como os consumidores e as empresas reagirão.

Atuações sistêmicas contemplando momentos de cooperação sem renúncia da competição, à medida que se tornarem mais comuns, irão consolidando uma cultura de ação coletiva, fazendo com que a resistência à cooperação se reduza cada vez mais, sobretudo quando surgirem os primeiros resultados positivos em termos de rentabilidade, competitividade, redução de custos dos governos locais etc. Quando isto acontece, percebe-se o aumento de uma atitude pró-associativista que reforça iniciativas, ampliando o campo das ações dos agentes econômicos e sociais (BAIARDI 2008, p.57).

Mesmo havendo benefícios com as práticas cooperativas, a cooperação entre os agentes pode não vir a ocorrer ou ocorrer num grau menor que o desejado o que limita os alcances pretendidos com as organizações empresariais. Iacono, (2009), citando Meyer-Stamer (2002), fatores como a rivalidade entre os empresários (evitando relações mais próximas a fim de proteger os segredos empresariais); condições macroeconômicas (altas taxas - impostos-, instabilidade macroeconômica e constantes mudanças “nas regras do jogo”); custos de transação (envolvimento entre as empresas gera conflitos, exigindo esforços e tempo para sua resolução); e a confiança e a cultura empresarial (casos de insucesso na cooperação e comportamento predatório geram uma cultura de isolamento e baixa confiança, frustrando as perspectivas de novas iniciativas) podem levar os empresários a optar por ações isoladas.

Os conceitos aqui abordados referentes à interação, cooperação e capital social ficarão mais claros quando relacionados à situações reais vivenciadas pelos empresários entre si e com os demais atores regionais, como poderá ser visto nas análises das respostas aos questionários aplicados junto aos empresários e demais atores, como também nas considerações finais, capítulos 4 e 5 respectivamente.

2.2.1 A cooperação em aglomerações empresariais

Cada aglomerado produtivo, cada localidade possui suas peculiaridades que fazem com que as relações de cooperação variem e apresentem características e motivações particulares ao seu tipo e ao contexto em que os atores estão inseridos (IACONO, 2009). Tratando sobre a cooperação em sua dissertação de mestrado “Interação e cooperação em sistemas locais de produção: uma análise dos fatores inibidores segundo as especificidades das pequenas empresas”, Iacono (2009) procura fazer uma investigação sobre fatores organizacionais e ambientais que impedem ou inibem as relações de cooperação e interação entre os diversos tipos de atores em um SLP do tipo embrionário de máquinas e implementos agrícolas no oeste do Paraná.

Os resultados apurados na pesquisa sobre os fatores inibidores para as relações de cooperação e interação junto aos empresários se referem à visão que estes tinham em relação ao seu produto, mercado e negócio. Os atores identificados para as relações de cooperação e interação foram: universidades; fornecedores;

concorrentes; clientes; outras empresas do setor; empresas de consultoria; centros de capacitação profissional; associações empresariais; instituições financeiras e institutos de pesquisa.

Os fatores inibidores identificados de maior impacto sobre as interações e ações conjuntas dentro do arranjo foram: falta de informação (sobre as demais empresas, instituições e sobre os benefícios da cooperação); falta de capital ou escassez de recursos financeiros (especialmente para desenvolvimento de produtos em parceria com fornecedores); mão de obra qualificada e pouco disponível (para desenvolvimento de produtos junto a fornecedores, universidades e institutos de pesquisa); difícil acesso às universidades (professores e departamentos técnicos); instalações e máquinas (há casos de inadequação para o desenvolvimento de atividades conjuntas); cultura organizacional (fracassos em experiências passadas geram insegurança e julgamento de que parcerias não dão certo); falta de confiança (principalmente junto aos concorrentes, mas também com a universidade no caso de propriedade intelectual); limitações de capacidade/competências das empresas locais (empresas locais são de porte pequeno e limitadas tecnologicamente); conflito de interesses entre instituições e empresas (se não for de interesse da instituição a parceria não ocorre); falta de visão holística do negócio (visão parcial e limitada do empresário sobre sua própria empresa); acúmulo de funções do empresário (mais técnicas e administrativas, faltando tempo para as estratégicas); uso de tecnologias obsoletas (dificulta o desenvolvimento ou melhoria de produtos); elevada taxa de juros (dificulta para formar parcerias com instituições financeiras).

Mantendo o foco no objeto de estudo, no caso das pequenas empresas, em seu artigo intitulado “Quando a cooperação falha: um estudo de caso sobre o fracasso de uma rede interorganizacional”, Wegner e Padula (2012) abordam o caso de uma rede interorganizacional do setor de supermercados localizada no município de Santa Cruz do Sul-RS, constituída nos moldes da metodologia do Programa Redes de Cooperação instituído pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul que acabou encerrando suas atividades dois anos após a sua constituição (2004 a 2006) por falhas no processo de cooperação. Concorreram para isso fatores referentes já no início da constituição do grupo, se estendendo em vários aspectos até o final, fazendo com que a organização não tivesse proporcionado as devidas vantagens competitivas para os seus integrantes.

A pesquisa, conforme os autores, é um estudo de caso voltado a verificar a influência das seguintes variáveis relacionadas ao fracasso na cooperação interorganizacional: oportunismo e rivalidade entre as firmas; o retorno assimétrico; complexidade gerencial e desajuste estratégico; desempenho inferior e divisão injusta dos resultados; assimetria de incentivos e incompatibilidade de objetivos. A rede que no início chegou a contar com cerca de trinta empresários interessados na possibilidade de gerar ganhos de escala e marketing compartilhado, proporcionando melhores condições de competição, acesso a novas oportunidades e melhores resultados, acabou sendo constituída com oito micro empresas locais e teve suas atividades encerradas com apenas três.

O estudo de Wegner e Padula (2012) separa os aspectos que contribuíram para o insucesso da rede em duas partes, sendo uma antes de seu lançamento e a outra após o lançamento. De um modo geral, a escolha dos participantes acabou influenciando no fracasso da rede, embora isso só tenha ficado evidente quando das primeiras negociações, pois com públicos alvo diferentes, não foi possível fechar acordos atrativos com fornecedores, desestimulando as empresas maiores do grupo. Por ser uma rede com poucos integrantes (fato admitido pelos associados que deveria ter havido mais integrantes quando do lançamento - apresentação da rede para o mercado), também não se conseguia volume para as compras conjuntas. Os empresários, por alguma razão, superestimavam seus potenciais de compra individual que acabava não se concretizando junto aos fornecedores. Dessa forma, a rede perdeu competitividade e credibilidade. Com a falta de resultados, os objetivos que no início eram semelhantes foram ficando cada vez mais distintos, contribuindo para a ocorrência de divergências internas na entidade e a consequente falta de participação.

O grupo de empresários não estava maduro o suficiente para que a rede fizesse o seu lançamento, apresentação desta para o mercado. Houve uma precipitação por parte de todos para que esse momento ocorresse. Não havia neste grupo um empresário/associado com perfil de liderança para motivar e coordenar os trabalhos, importante nestes momentos.

Para Wegner e Padula (2012), um outro fator determinante para o fracasso foi a perda de suporte por parte da consultoria do Programa Redes de Cooperação em função da interrupção da parceria entre o programa e a universidade local, deixando o grupo sem apoio externo, sem o suporte necessário depois que a rede foi lançada.

Como o grupo não tinha maturidade suficiente e nem uma liderança (como já foi citado), acabou não tendo capacidade de gerir o projeto sozinho. Enquanto havia o acompanhamento da consultoria os empresários se sentiam no dever de dar retorno ao projeto, mas com a saída da consultora, o grupo se desuniu. Pela falta de tempo por parte dos empresários em se dedicar às atividades da rede como a expansão dela, por exemplo, a manutenção da mesma ficou difícil. Além disso, o imediatismo dos empresários em ter resultados também contribuiu, pois para que o projeto começasse a dar retorno, era necessário muito trabalho.

Como se pode ver, todos esses aspectos não se constituem em fatos isolados, mas se interligam, fazendo parte de todo um processo que culminou com o encerramento precoce da associação.

Demais estudiosos sobre o tema da cooperação em aglomerados empresariais como Araújo (2014), em sua dissertação de mestrado intitulada “Análise da percepção de um grupo de empresários participantes do Arranjo Produtivo Local de Moda de São Gonçalo - RJ” sobre cooperação, na análise das entrevistas levanta diversos aspectos que são contrários ou dificultam a cooperação entre os empresários, tais como: a disposição para o trabalho individual; questões culturais (empresário sempre se virou sozinho); a falta de confiança em abrir informações; heterogeneidade de comportamentos; o outro como concorrente; dedicar tempo ao APL em detrimento à sua empresa (dificulta a obtenção do lucro individual; temor de que o outro copie sua inovação ou ideia; fogueira de vaidades (empresários não pedem ajuda aos colegas para não demonstrar fraqueza ou estarem em dificuldades); experiências anteriores fracassadas servem de exemplos negativos; imediatismo dos empresários (nos APL os planos são de médio e longo prazos/Empresários - dificuldades imediatas (crédito para infraestrutura e para capital de giro); a espera por apoio governamental em detrimento de ações cooperativas (clientelismo estatal retratando a falta de comportamento cívico; desconfiança em geral e o próprio bairrismo (empresário de uma cidade preterir o de outra).

Outro trabalho que aborda o termo cooperação, também já citado na problemática, a exemplo do anterior, foi desenvolvido por Abimael Magno Do Ouro Filho, Maria Elena Leon Olave e Ikaro Daniel De Carvalho Barreto (2015) intitulado “Fatores Desarticuladores da Cooperação em Arranjos Produtivos Locais: Um Estudo Quantitativo no APL de Confecções de Tobias Barreto/SE”, cujo foco

principal é a identificação dos fatores que influenciam na desarticulação da cooperação sob a ótica dos atores participantes no respectivo APL.

Dentre os fatores que foram citados, pode-se mencionar: o número de atores participantes prejudica a cooperação pelo excesso (dificuldades em tomar decisões conjuntas) ou pela pequena quantidade de empresas (diminui a visibilidade da rede); falta de confiança entre as empresas (dificulta a troca de informações entre elas; a realização do processo de produção e vendas em conjunto; aquisição de mercadorias e máquinas de forma compartilhada a fim de reduzir custos); conflito em demasia dificulta a cooperação (diferença de tamanho entre as empresas participantes); o comportamento oportunista prejudica a cooperação (favorecimento de uma ou várias empresas perante as outras); a falta de lucro gerado dentro do APL (aliado às dificuldades financeiras das empresas) fazem com que as empresas busquem meios necessários para a sua sobrevivência e se diminua a participação na instituição.

O empreendedorismo empresarial pode se dar através de alguma ação inovativa, visando atender a necessidade de alguém e assim, abrindo novos nichos de mercado ou por subsistência, como motorista de uber, vendedor ambulante, prestador de serviços de limpeza, manutenção, jardinagem, entre outros tipos de comerciantes e de prestadores de serviços. No setor da confecção também não é diferente, negócios formais ou informais são abertos, de modo individual ou mediante sociedade, organizados ou não, seja criando ou costurando e reformando roupas (costureiras tradicionais); terceirizando serviços de costura para outras empresas (façções) ou constituindo pequenas fábricas localizadas muitas vezes em um dos cômodos da própria residência da pessoa, de forma anônima (sem placa ou letreiro que identifique o negócio), constituindo a realidade de muitas regiões.

Para Wegner e Padula (2012), citando Zineldin (2004), as empresas de pequeno porte podem ter pouco a trazer para um relacionamento em termos de recursos, conhecimentos ou vantagens competitivas e, dessa forma, podem acabar não configurando como importantes agentes econômicos, sendo considerada uma estratégia paliativa a promoção destes empreendimentos no espaço de formulação de políticas. Iacono (2009), citando Lemos (2003), pequenas e médias empresas seriam para amenizar efeitos de crises, gerando renda e redução da taxa de desemprego, resultado da visão de que não são eficientes do ponto de vista produtivo.

A visão acima não deve descartar estímulos para estes pequenos e médios negócios, pois além de promoverem a geração de emprego e de renda, também são responsáveis pelo retorno de impostos, tão importante principalmente para os pequenos municípios. Incentivar as práticas cooperativas, de ações conjuntas entre empresas e demais atores, criando um ambiente apropriado para o crescimento das empresas, pode vir a proporcionar o crescimento das empresas, fazendo com que micros se transformem em pequenas, que pequenas virem médias e médias passem a ser grandes.

Assim, torna-se importante ampliar os conhecimentos sobre o tema cooperação até para se projetar uma possível formalização de uma organização que possa vir a representar os interesses comuns das empresas da região do Vale do Taquari, identificando onde a cooperação é mais fraca e onde ela não existe a fim de se tomar medidas corretivas ou mesmo educativas para que uma futura iniciativa possa ter.

3 UM OLHAR SOBRE A REGIÃO DO VALE TAQUARI-RS

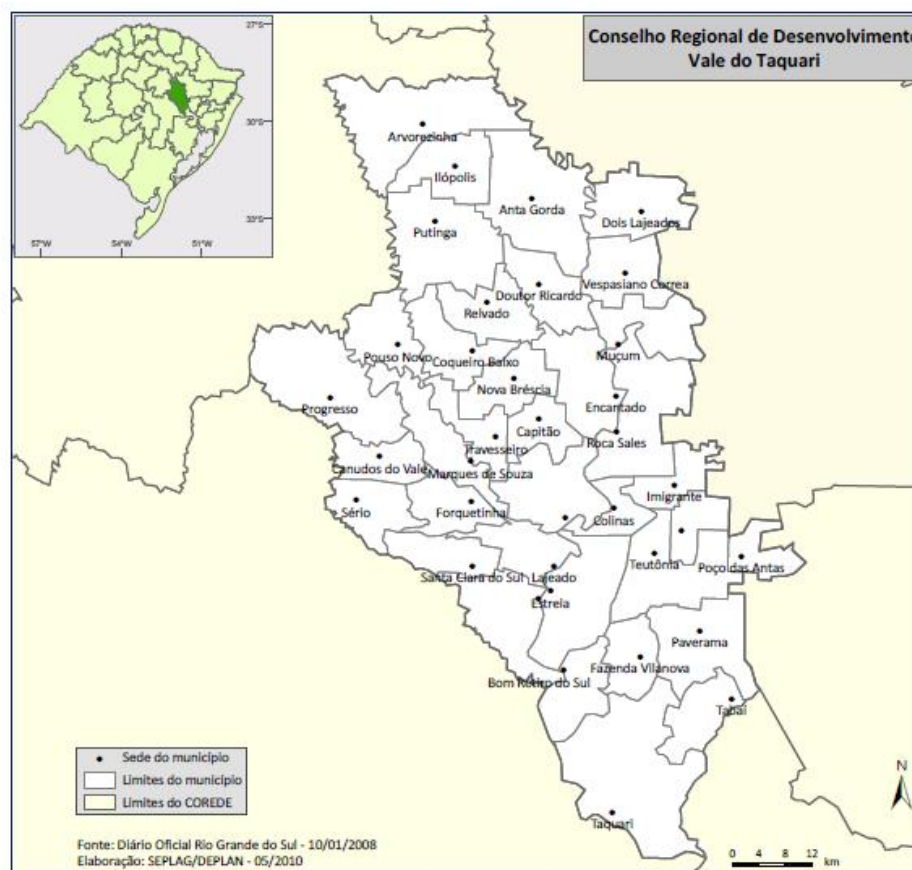
O Vale do Taquari-RS, aqui definido territorialmente como a região de abrangência do COREDE do Vale do Taquari é formado, conforme site da Câmara de Indústria, Comércio e Serviços (CIC) Vale do Taquari, por 36 municípios, estando localizado na Região Central do Estado do Rio Grande do Sul, distante em média 150 quilômetros de Porto Alegre, ocupando uma área de 4.826,7 km² (1,79% da área do RS)

Segundo o Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul, os Conselhos Regionais de Desenvolvimento - COREDEs, se constituem em um fórum de discussão para a promoção de políticas e ações que visam o desenvolvimento regional, os quais foram criados pela Lei nº 10.283, de 17 de outubro de 1994, cujos principais objetivos são:

[...] a promoção do desenvolvimento regional harmônico e sustentável; a melhoria da eficiência na aplicação dos recursos públicos e nas ações dos governos para a melhoria da qualidade de vida da população e a distribuição eqüitativa da riqueza produzida; o estímulo a permanência do homem na sua região e a preservação e recuperação do meio ambiente. (ATLAS SOCIOECONÔMICO DO RS, 2020).

Segundo o site da CIC Vale do Taquari, formam a região, dentro dos limites do COREDE, os municípios de: Anta Gorda, Arroio do Meio, Arvorezinha, Bom Retiro do Sul, Canudos do Vale, Capitão, Colinas, Coqueiro Baixo, Cruzeiro do Sul, Dois Lajeados, Doutor Ricardo, Encantado, Estrela, Fazenda Vilanova, Forquetinha, Ilópolis, Imigrante, Lajeado, Marques de Souza, Muçum, Nova Bréscia, Paverama, Poço das Antas, Pouso Novo, Progresso, Putinga, Relvado, Roca Sales, Santa Clara do Sul, Sério, Tabaí, Taquari, Teutônia, Travesseiro, Vespasiano Corrêa e Westfália.

Figura 1 - Mapa da Região do Vale do Taquari-RS



Fonte: Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul (2015).

Para o desenvolvimento da pesquisa foram selecionados os municípios de Lajeado, Teutônia, Estrela, Arroio do Meio, Encantado e Santa Clara do Sul. Os cinco primeiros possuem, na ordem, os maiores PIB da região, conforme planilha demonstrativa na seção seguinte, sendo esse o critério determinante para as escolhas. Já o município de Santa Clara do Sul teve sua escolha relacionada ao fato de se querer analisar o setor em um município menor, fora do eixo dos cinco principais, e pelo o mesmo fazer divisa com o município sede que é Lajeado. Situação semelhante poderia ter ocorrido com Cruzeiro do Sul e Forquetinha, por exemplo, ambos são municípios menores que os cinco principais e fazem divisa com Lajeado, mas por opção pessoal do pesquisador, Santa Clara do Sul foi selecionada.

Na próxima seção serão apresentadas algumas características socioeconômicas do Vale Taquari para compreensão sobre a região da qual está se tratando nesta dissertação.

3.1 Caracterização socioeconômica do Vale do Taquari

A população do Vale do Taquari em 2018 era de 369.710 pessoas, segundo dados da FEE (2020). Conforme informações contidas no site da Câmara de Indústria, Comércio e Serviços - CIC Vale do Taquari (2020), é formada por várias etnias, em especial as de origem alemã, italiana e açoriana. Além das belas paisagens que favorece o turismo, o Vale se caracteriza também por ter uma economia diversificada, tanto na agropecuária como também na indústria de transformação e na prestação de serviços, o que estrategicamente não deixa de ser uma vantagem em relação à outras regiões, ficando menos suscetível aos efeitos de crises econômicas. Nos pequenos municípios se destaca o setor da agropecuária, enquanto nos municípios maiores sobressaem-se atividades ligadas à indústria e ao setor de serviços e comércio.

O PIB da região, em 2017, foi de R\$ 12.724.208.176,00 e os cinco principais municípios, tomando por base o PIB municipal, conforme a tabela 1, são os seguintes:

Tabela 1 - Dados socioeconômicos dos municípios estudados no Vale Taquari-RS

| MUNICÍPIO | POPULAÇÃO (2018) | PIB (2017) | PIB PER CAPITA (2017) - R\$ | % PARTIC. PIB REGIÃO |
|--------------------------|------------------|-----------------|-----------------------------|----------------------|
| LAJEADO | 88.261 | 3.662.789.915, | 45.888,70 | 28,79% |
| TEUTÔNIA | 32.620 | 1.289.616.986, | 41.808,24 | 10,14% |
| ESTRELA | 34.277 | 1.275.215.488, | 38.479,65 | 10,02% |
| ARROIO DO MEIO | 21.528 | 1.058.559.947, | 52.217,83 | 8,32% |
| ENCANTADO | 22.673 | 827.010.762, | 37.373,95 | 6,50% |
| SANTA CLARA DO SUL | 6.874 | 230.968.547, | 36.749,18 | 1,82% |
| REGIÃO - VALE DO TAQUARI | 369.710 | 12.724.208.176, | | 65,58% |

Fonte: FEE (2020) e Data Sebrae (2020).

O município de Santa Clara do Sul encontra-se incluído na tabela por ser um dos municípios que fizeram parte da pesquisa de campo e juntos, esses seis municípios correspondem à 65, 58% do PIB regional.

Segundo informações no site da Câmara de Indústria, Comércio e Serviços - Vale do Taquari (2020) região tem como ponto forte a produção de alimentos, sendo a agricultura familiar e o agronegócio os propulsores da economia local, cultivando-se milho, feijão, uva, fumo, erva-mate, trigo, flores, arroz, dentre outras e criações de gado leiteiro, de corte, suínos e frangos, estas em regime confinado e, na maioria das vezes, organizadas em sistema integrado com a indústria de alimentos.

Para a mesma CIC - Vale do Taquari (2020), no setor industrial ganha destaque a indústria de alimentos, com frigoríficos de carnes, em especial suínos e frangos, fábricas de derivados lácteos, balas e pirulitos, sorvetes, erva-mate e outros produtos alimentícios fabricados em grande escala e que abastecem tanto o mercado interno como também o exterior. O setor lácteo se caracteriza pela presença de indústrias e cooperativas instaladas na região, bem como pela grande produção diária de leite *in natura* para a industrialização. Já em suínos e frangos também há um grande volume de produção, tendo em vista a quantidade de produtores rurais que se dedicam à criação dos animais. Juntam-se à estes segmentos alimentares, os setores metalúrgico, de móveis, calçadista, fármacos, metalmecânico, gemas e joias, entre outros.

O comércio e serviços, segundo a CIC Vale do Taquari (2020), também possuem a sua importância na economia da região, estando presentes em todas os municípios em vários segmentos. Lajeado, é o município polo da região, pois além de ter o setor comercial e de serviços mais diversificado e especializado, é referência nas áreas de saúde e ensino, por ser a sede de instituições como o Hospital Bruno Born - HBB e a Universidade do Vale do Taquari - Univates. Também em Lajeado se localiza o maior centro de compras da região, o Shopping Lajeado que, por estar às margens da BR-386, é destino tanto de consumidores locais como também de viajantes que cruzam a região.

Nas próximas duas seções apresentam-se ações que representam formas e tentativas de cooperação na região do Vale Taquari.

3.2 Associação dos Empresários de Indústrias de Confeção do Vestuário e afins do Vale do Taquari - AEICOVAT

A proposta de estruturação de uma associação de empresas no setor da confecção de âmbito regional veio da atuação do próprio pesquisador, nos anos de 2009 a 2011, como consultor do Programa Extensão Industrial Exportador - PEIEX desenvolvido pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos - Apex-Brasil e aplicado no Vale do Taquari em parceria com a UNIVATES que é a universidade local.

Com base no resultado dos diagnósticos realizados em 27 (vinte e sete) empresas de confecção localizadas no Vale do Taquari nos anos de 2009 a 2011, foi elaborado um estudo que identificou 25 (vinte cinco) pontos ou dificuldades comuns que estas empresas tinham entre si dentro de 4 (quatro) grandes áreas a saber: RECURSOS HUMANOS; ADMINISTRAÇÃO-FINANÇAS; VENDAS E MARKETING e PRODUÇÃO. Partindo-se desse mapeamento inicial que se chamou de Panorama do Setor, reuniu-se com alguns empresários a fim de se buscar alguma organização para o setor e resolver problemas comuns através de práticas cooperativas.

Como objetivo inicial tinha-se a pretensão de reduzir custos com a mão de obra através de uma cooperativa de trabalho, a qual seria qualificada em cursos oferecidos pela associação, que terceirizaria serviços de costura para os associados, como também formar futuros funcionários e profissionais para atuar no segmento. Além disso, imaginava-se a construção de um centro de vendas local em parceria com órgãos públicos, sendo formado pelas fábricas a fim de resolver questões voltadas às vendas, combatendo principalmente os shoppings de fábrica na Serra Gaúcha, em Santa Catarina e os centros de venda em São Paulo onde muitas lojas se abastecem. O centro de vendas local contaria com lojas, auditório, escola de moda e local para eventos. Uma simulação de projeto arquitetônico chegou a ser elaborado.

Em 2012 foi registrada no cartório a Associação dos Empresários de Indústrias de Confeção do Vestuário e afins - AEICOVAT do Vale do Taquari, cujo estatuto social é baseado nos estatutos das Redes de Cooperação (programa instituído pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul).

A AEICOVAT, conforme determinação em seu Estatuto Social, tem por finalidade assistir, orientar, instruir e estimular a cooperação entre os associados e

suas empresas, dando a estas competitividade, suporte e subsistência dentro do mercado em que estão inseridas, contribuindo para o combate da informalidade na economia, o aumento de empregos e a sua sobrevivência. De acordo com a sua finalidade, a entidade se propôs a ser o meio, a fim de interligar os empresários, representando seus interesses e desenvolvendo ações visando o bem comum.

Contando com o apoio da prefeitura municipal local, chegou a ser realizada audiência pública e diversas reuniões entre prefeituras regionais, empresários, entidades e universidade para tratar da indústria da confecção em Lajeado e região visando à constituição de um projeto maior para desenvolvimento do setor. Inclusive formou-se uma comissão para tratar destes assuntos, composta por representantes dos empresários (diretoria da AEICOVAT), poder público (Lajeado), ACIL, UNIVATES, SENAC e SEBRAE. Visita técnica ao Polo de Moda da Serra Gaúcha e a elaboração de um questionário a ser aplicado nas empresas também fez parte das atividades.

A Prefeitura de Lajeado, por intermédio da SEDEI – Secretaria do Desenvolvimento Econômico e Inovação, formalizou em 2015 um convênio com a AEICOVAT permitindo a aquisição de máquinas de costura novas e modernas para uso das empresas e para a realização de cursos; de equipamentos e software para desenvolvimento de modelagem já que poucas empresas na região possuíam e aluguel de uma sede; tendo como contrapartida a realização de cursos de formação de mão de obra na costura, cuja formatura teve uma grande repercussão local. Todas as ações tiveram a coordenação, a gerência e a fiscalização por parte do município, ficando os empresários responsáveis pela parte operacional. Apesar do investimento municipal, a associação não prosperou, não conseguiu mais apoiadores e nem associados e o uso dos equipamentos e das máquinas acabou se restringindo a poucas pessoas.

Ao longo dos trabalhos realizados junto à associação, novas ideias foram surgindo, bem como algumas foram retomadas:

- contratar um gestor para a associação;
- reestruturar estatuto e quadro social;
- realizar novos cursos de capacitação na área produtiva e gerencial;
- criar Central de Descarte de Retalhos (fabricação de estopas; parcerias com clubes de mães e artesãos);

- organizar Central de Inteligência - site (vagas de emprego e profissionais disponíveis nas mais diversas áreas; necessidades de capacitação e treinamento dos empresários; divulgação de feiras e eventos do setor, etc.);
- buscar nova sede;
- formação de um Banco de Tecidos (recepção de tecidos para ficarem à disposição de interessados – Clubes de Mães, artesãos, empresas, etc);
- ampliar a terceirização de serviços de modelagem computadorizada;
- criar Cooperativa de Trabalho (corte/costura - terceirização);
- organizar uma Feira Regional da Indústria da Confecção;
- organização de um Arranjo Produtivo Local – APL;
- organização de um projeto para a aquisição de máquina de corte;
- organização de projeto para a busca de espaço e para a formação de um shopping de fábrica.

A diretoria da associação vem mantendo a entidade funcionando mesmo que de modo informal, inclusive arrecadando recursos a título de mensalidades de algumas empresas apoiadoras com o objetivo de pagar o aluguel da nova sede para onde foram transferidas as máquinas e os equipamentos.

Procurada a diretoria da AEICOVAT em 2020, a mesma informou que a associação ainda existe no papel, mas na prática apenas um grupo muito reduzido de empresas faz uso da estrutura e eventualmente algum outro empresário de fora. Esse pequeno grupo é responsável pelos custos financeiros da associação e pela guarda e conservação dos equipamentos.

3.3 Feira CONFEC+

No início de 2017, enquanto houve a preocupação em dar publicidade aos novos planos da AEICOVAT, bem como expor o resultado do estudo atualizado que tratava das dificuldades enfrentadas pelas empresas do segmento de confecção, prefeituras foram visitadas a fim de sensibilizar os gestores a respeito do setor e verificar a possibilidade de obtenção de recursos públicos para auxiliar na coordenação do projeto.

Na época também foi procurada a empresa LUME Organização de Eventos para apresentar a AEICOVAT e a ideia de se ter uma Feira Regional da Indústria da Confecção, contemplando as vendas de fábrica para lojista (moda,

cama/mesa/banho, uniformes, cortinados...); tecnologia: máquinas, equipamentos, software e serviços; artesãos e demais recicladores de tecidos e instituições de ensino e pesquisa, etc. Em 2018 a empresa retomou os contatos sinalizando positivamente para a organização da referida feira, sendo criada uma comissão inicial, da qual o pesquisador fazia parte, que debateria os assuntos pertinentes e definiria as próximas etapas, o planejamento das ações.

Inicialmente foi cogitado em desenvolver a feira depois que o setor tivesse melhor estruturado ou que se tivesse feito algum trabalho prévio que já tivesse mobilizado os empresários para que o setor se desenvolvesse, para depois se fazer a feira, mas foi utilizado algo concreto para que as empresas e demais atores se sensibilizassem a partir disso, semelhante ao que aconteceu com a AEICOVAT. O resultado, de certa forma teve também suas semelhanças.

A CONFEC+ foi é um projeto audacioso e inovador em termos de feira. Foi desenvolvida para ser uma feira de negócios visando fomentar a cadeia produtiva do setor de confecções, abrangendo desde o fabricante de máquinas, equipamentos, tecidos, desenvolvedores de software, prestadores de serviço, até ao comerciante varejista, ou seja, aproximando as indústrias de confecções de fornecedores, tecnologias e dos lojistas da região sul. A data de realização inicialmente estava prevista para os dias 15, 16 e 17 de agosto de 2019 no Parque do Imigrante, em Lajeado e posteriormente transferida para 16, 17 e 18 de julho de 2020, mas por decisão da comissão organizadora, o evento acabou cancelado.

As principais atrações eram palestras e workshops visando proporcionar aperfeiçoamento e profissionalização; espaço pitch deck para expositores e profissionais apresentarem seus produtos e serviços e interagirem com outros expositores e visitantes e o desafio da moda, com o intuito de desenvolver as atividades empreendedoras. Foi agregado o projeto comprador que tinha por objetivo a realização de rodadas de negócios entre expositores e potenciais clientes.

Como público alvo, a feira visava atrair confeccionistas e profissionais que atuam nas áreas de criação, desenvolvimento de produtos, produção e comercial de pequenas e médias empresas; lojistas compradores; formadores de opinião e influenciadores; lideranças e associações; consultores técnicos; estudantes e professores do setor e profissionais liberais. Através de parcerias esperava-se missões empresariais e atrair visitantes de diversas regiões.

A Confec+ foi de realização da LUME Organização de Eventos e da ACIL - Associação Comercial e Industrial de Lajeado, contando como apoiadores iniciais a Prefeitura de Lajeado, a UNIVATES, o SEBRAE, a CIC Vale do Taquari, o CDL Lajeado e a CACIS de Estrela, além da parceria de COMEL Assessoria e Consultoria Empresarial e de Moldes Roupas.com (idealizadores). De início, o foco maior era promover o fabricante de confecções regional, mas acabou se expandindo para outras regiões também, ampliando-se o número de apoiadores como a Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, o Polo de Moda da Serra Gaúcha, a CIC Guaporé e a AGV - Associação Gaúcha para Desenvolvimento do Varejo. Contava com amplo apoio das principais mídias falada e escrita da região.

3.4 A contextualização e a caracterização socioeconômica do setor da confecção na região

A indústria da Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios corresponde à divisão 14 dentro do setor da Indústria de Transformação na CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas, segundo site do IBGE (2020), e compreende a confecção, por costura, de roupas para adultos e crianças, de qualquer material (tecidos planos e de malha, couros, etc.) e para qualquer uso (roupas íntimas, sociais, profissionais, etc.), confeccionadas em série ou sob medida, compreendendo também os serviços de confecção (corte, costura, etc.), os serviços de facção e a confecção de acessórios do vestuário para uso pessoal. A extensão total das atividades pode ser vistas conforme o quadro 1:

**Quadro 1 – Relação de atividades econômicas referentes à Indústria da
Confeção de Artigos do Vestuário e Acessórios**

| CNAE - CLASSIFICAÇÃO NACIONAL DE ATIVIDADES ECONÔMICAS |
|--|
| INDÚSTRIAS DE TRANSFORMAÇÃO |
| 14 CONFEÇÃO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO E ACESSÓRIOS |
| 14.1 Confeção de artigos do vestuário e acessórios |
| 14.11-8 Confeção de roupas íntimas |
| 1411-8/01 Confeção de roupas íntimas |
| 1411-8/02 Facção de roupas íntimas |
| 14.12-6 Confeção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas |
| 1412-6/01 Confeção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas e as confeccionadas sob medida |
| 1412-6/02 Confeção, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas |
| 1412-6/03 Facção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas |
| 14.13-4 Confeção de roupas profissionais |
| 1413-4/01 Confeção de roupas profissionais, exceto sob medida |
| 1413-4/02 Confeção, sob medida, de roupas profissionais |
| 1413-4/03 Facção de roupas profissionais |
| 14.14-2 Fabricação de acessórios do vestuário, exceto para segurança e proteção |
| 1414-2/00 Fabricação de acessórios do vestuário, exceto para segurança e proteção |
| 14.2 Fabricação de artigos de malharia e tricotagem |
| 14.21-5 Fabricação de meias |
| 1421-5/00 Fabricação de meias |
| 14.22-3 Fabricação de artigos do vestuário, produzidos em malharias e tricotagens, exceto meias |
| 1422-3/00 Fabricação de artigos do vestuário, produzidos em malharias e tricotagens, exceto meias |

Fonte: IBGE (2020)

Desta relação, nem todas as atividades estão presentes na região. A indústria da confecção não está entre os setores mais evidentes na economia regional, situação confirmada pelos secretários municipais nas entrevistas, embora o setor não deixa de ter a sua relevância, correspondendo à 7,67% do total das indústrias de transformação na região, conforme dados da RAIS de 2018, e 2,80% dos empregados. Ao todo são 261 empresas, 5,39% em relação às empresas de confecção existentes no Estado do RS e 6,01% dos empregados.

Informações qualitativas sobre a relevância do setor na região em termos de participação no PIB ou no Valor Adicionado não foram encontradas, até mesmo

junto aos municípios as informações são incompletas, o que dificulta as análises. A exceção foi o município de Teutônia que soube informar que são 18 empresas ativas no CNAE 14 (na pesquisa junto à RAIS foi identificada a existência de 20) e que são de pequeno porte e do SIMPLES NACIONAL, com faturamento em 2018 de R\$ 6.771.123,00; Valor Adicionado Fiscal - VAF em 2018 de R\$ 2.172.910,00 - participação de 0,1872% a nível de município e no PIB municipal em 2018 de 0,1604%.

Pesquisando no portal do Ministério do Trabalho, no acesso online à base de dados e no Data Sebrae (o qual também utiliza como base de informação os dados da RAIS 2018), foi possível levantar algumas informações (ano base 2018) a fim de caracterizar o setor no Vale. O município que concentra o maior número de empresas é Lajeado, com 81 (31,03% das 261) e conseqüentemente possui o maior número de empregados (189 dos 1.204 - 15,70%). A subclasse com o maior número de empresas e funcionários é a 1412-6/01 - Confeção de Peças do Vestuário, Exceto Roupas íntimas e as Confeccionadas Sob Medida, com 161 e 865, respectivamente. Nas tabelas 2 e 3 encontramos as informações citadas como os dados referentes aos municípios pesquisados.

Tabela 2 - Comparativo dos totais de indústrias de transformação com os totais das indústrias de confecção no Brasil, RS, Vale do Taquari e nos municípios pesquisados

| | TOTAIS INDÚSTRIA | | RELAÇÃO |
|------------------------------|------------------|-----------|--------------|
| | TRANSFORMAÇÃO | CONFECÇÃO | PERCENTUAL % |
| BRASIL | 551.676 | 83.055 | 15,06% |
| RS | 60.749 | 4.845 | 7,98% |
| VALE TAQUARI | 3.402 | 261 | 7,67% |
| ARROIO DO MEIO | 262 | 12 | 4,58% |
| ENCANTADO | 215 | 28 | 13,02% |
| ESTRELA | 334 | 22 | 6,59% |
| LAJEADO | 712 | 81 | 11,38% |
| TEUTÔNIA | 320 | 20 | 6,25% |
| SANTA CLARA DO SUL | 57 | 8 | 14,04% |
| TOTAL MUNICÍPIOS PESQUISADOS | 1.900 | 171 | 9,00% |

Fonte: RAIS (2018).

Tabela 3 – Comparativo dos totais de empregados das indústrias de transformação com os totais dos empregados das indústrias de confecção no Brasil, RS, Vale do Taquari e nos municípios pesquisados

| | TOTAIS INDÚSTRIA | | RELAÇÃO |
|------------------------------|------------------|-----------|--------------|
| | TRANSFORMAÇÃO | CONFECÇÃO | PERCENTUAL % |
| BRASIL | 6.741.497 | 541.351 | 8,03% |
| RS | 614.365 | 20.040 | 3,26% |
| VALE TAQUARI | 43.064 | 1.204 | 2,80% |
| ARROIO DO MEIO | 3.518 | 40 | 1,14% |
| ENCANTADO | 3.441 | 80 | 2,32% |
| ESTRELA | 3.261 | 175 | 5,37% |
| LAJEADO | 11.332 | 189 | 1,67% |
| TEUTÔNIA | 5.576 | 132 | 2,37% |
| SANTA CLARA DO SUL | 1.529 | 84 | 5,49% |
| TOTAL MUNICÍPIOS PESQUISADOS | 28.657 | 700 | 2,44% |

Fonte: RAIS (2018).

Quanto ao porte dessas empresas, foi adotada a classificação do Sebrae, sendo considerada como Microempresa (ME), na indústria, quem possui até 19 funcionários; Empresa de Pequeno Porte (EPP), de 20 até 99; Empresa de Médio Porte, de 100 até 499 e Grande Empresa, acima de 500 funcionários. Das empresas de confecção locais, conforme o portal da RAIS/Ministério do Trabalho (2018), 93,49% são ME (244 empresas), 6,13% são EPP (16) e 0,38% são Médias (1), a qual está localizada no município de Estrela, coincidentemente onde se localiza a empresa de maior expoente da região no segmento. Curiosamente, 49,43%, ou 129 empresas não possuem funcionários, pelo menos formalmente. Em relação aos empregados, as ME empregam 44,93% (541 funcionários); as EPP 45,85% (552) e as Médias, 9,22% (111), totalizando 1.204.

Tabela 4 – Empregados e empresas por porte

| PORTE | EMPREGADOS | % | EMPRESAS | % |
|--------------|-------------------|----------|-----------------|----------|
| ME | 552 | 45,85% | 16 | 6,13% |
| EPP | 541 | 44,93% | 244 | 93,49% |
| MÉDIA | 111 | 9,22% | 1 | 0,38% |
| TOTAL | 1.204 | 100% | 261 | 100% |

Fonte: RAIS (2018).

O grau de instrução dos trabalhadores, consultado no site Data Sebrae, se concentra em mais da metade, 51,25%, ou 617 empregados no nível médio completo; 29,15% (351) Fundamental Completo; 16,53% (199) Fundamental Incompleto; 2,82% (34) com superior completo e até funcionários com mestrado (2) e doutorado (1). Analisando a tabela 5 pode-se identificar o salário por grau de instrução, como também foi possível calcular o salário médio pela instrução do funcionário.

Tabela 5 – total de funcionários e salário por grau de instrução

| INSTRUÇÃO | FUNCIONÁRIOS | % | SALÁRIO | % |
|------------------------|---------------------|----------|----------------|----------|
| FUNDAMENTAL COMPLETO | 351 | 29,15% | 527.259,47 | 28,51% |
| FUNDAMENTAL INCOMPLETO | 199 | 16,53% | 280.847,03 | 15,19% |
| MÉDIO COMPLETO | 617 | 51,25% | 929.742,59 | 50,27% |
| SUPERIOR COMPLETO | 34 | 2,82% | 99.461,25 | 5,38% |
| MESTRADO | 2 | 0,17% | 9.561,31 | 0,52% |
| DOCTORADO | 1 | 0,08% | 2.467,34 | 0,13% |
| TOTAL | 1.204 | 100% | 1.849.338,99 | 100% |

Fonte: Data Sebrae (2020).

Os funcionários com ensino médio completo, com base nos dados do DataSebrae, ano base 2018, percebiam em média R\$ 1.506,88, um pouco abaixo da média geral que era de R\$ 1.536,00. Conforme a Tabela 6, as confecções, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas, tem a maior remuneração

média R\$ 1.780,36. Tomando por base somente as empresas que possuem funcionários, a média de funcionários por empresa ficou em 9 (nove). As confecções de roupas profissionais, exceto sob medida são as que possuem maior média (21,67) por empresa. Já a atividade que tem o maior número de empresas com funcionários (84) e o maior número de empregados (865) é a Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas e as confeccionadas sob medida (1412-6/01), emprega em média dez pessoas com salário médio de R\$ 1.580,61.

Tabela 6 – Média de funcionários e remuneração média por CNAE

| CNAE | TOTAL EMPRESAS | EMPRESAS COM FUNCIONÁRIOS | FUNCIONÁRIOS | MÉDIA FUNC. | REMUNERAÇÃO | REMUN. MÉDIA |
|------------------|----------------|---------------------------|--------------|-------------|---------------------|-----------------|
| TOTAL | 261 | 132 | 1.204 | 9 | 1.849.338,99 | 1.536,00 |
| 1411-8/01 | 23 | 13 | 104 | 8,00 | 146.933,91 | 1.412,83 |
| 1411-8/02 | 2 | | | | | |
| 1412-6/01 | 161 | 84 | 865 | 10,30 | 1.367.225,89 | 1.580,61 |
| 1412-6/02 | 22 | 5 | 17 | 3,40 | 30.266,19 | 1.780,36 |
| 1412-6/03 | 25 | 17 | 116 | 6,82 | 158.056,36 | 1.362,55 |
| 1413-4/01 | 8 | 3 | 65 | 21,67 | 97.189,94 | 1.495,23 |
| 1413-4/02 | 4 | 2 | 8 | 4,00 | 10.694,48 | 1.336,81 |
| 1413-4/03 | 1 | | | | | |
| 1414-2/00 | 4 | 2 | 4 | 2,00 | 6.368,92 | 1.592,23 |
| 1421-5/00 | | | | | | |
| 1422-3/00 | 11 | 6 | 25 | 4,17 | 32.603,30 | 1.304,13 |

Fonte: DataSebrae 2018.

Quanto ao sexo, dos 1.204 conforme DataSebrae, ano base 2018, 1.065, ou 88,46% eram mulheres e 139 (11,54%) homens. A média salarial do sexo masculino era superior a da feminina à época, R\$ 1.873,91 contra R\$ 1.491,89. Já 87,29% ou 1.051 dos empregados são da etnia branca.

Tabela 7 – Funcionários, salário e média salarial por sexo

| SEXO | QUANTIDADE | % | SALÁRIO | MÉDIA SALÁRIAL |
|-------------|------------|--------|--------------|----------------|
| MASCULINO | 139 | 11,54% | 260.473,53 | 1.873,91 |
| FEMININO | 1.065 | 88,46% | 1.588.865,46 | 1.491,89 |
| TOTAL | 1.204 | 100% | 1.849.338,99 | |
| MÉDIA GERAL | | | | 1.536,00 |

Fonte: Data Sebrae(2020). Dados ano base 2018.

Tabela 8 – Funcionários por etnia

| ETNIA | QUANTIDADE | % |
|------------------|------------|--------|
| AMARELA | 1 | 0,08% |
| BRANCA | 1.051 | 87,29% |
| NÃO IDENTIFICADO | 103 | 8,55% |
| PARDA | 32 | 2,66% |
| PRETA | 17 | 1,41% |
| TOTAL | 1.204 | 100% |

Fonte: Data Sebrae(2020). Dados ano base 2018.

Se fosse possível caracterizar o que seria uma empresa de confecção da região e o perfil dos seus funcionários, tomando por base apenas as informações coletadas na pesquisa (ano base 2018), pode-se ter o seguinte.

A hipotética empresa teria boas chances de estar localizada entre os municípios de Lajeado, Encantado, Estrela e Teutônia (na ordem), os quais representam juntos, 57,85% do total de empresas de confecções na região. A atividade econômica que seria desenvolvida é a confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas e as confeccionadas sob medida - CNAE 1412-6/01. Esta abrange a confecção de artigos do vestuário masculino, feminino e infantil (blusas, camisas, vestidos, saias, calças, ternos, casacos, etc.), feitos com qualquer tipo de material (tecidos planos, tecidos de malha, couros, etc.), conforme descrição do IBGE. Em termos de porte, seria uma ME, podendo ter ou não empregados. Havendo empregados, a quantidade seria em torno de nove ou dez, com ampla predominância do sexo feminino, cor branca, com escolaridade provável de nível médio completo e faixa salarial entre R\$ 1.491,89 e R\$ 1.580,61.

As informações ainda são muito insuficientes para se levantar um perfil definitivo ou para se fazer qualquer tipo de análise mais apurada a respeito das empresas, até porque haveria a necessidade ser levantadas in loco e tempo hábil para isso não havia, como por exemplo, o espaço físico utilizado, quantidade, tipo e idade média das máquinas, idade dos funcionários, produtos produzidos, destino e métodos de venda, faturamento, entre outras que se julgasse importantes.

As doze empresas que responderam ao questionário de pesquisa desta dissertação correspondem a 4,60% em relação ao total de empresas da região, as quais informaram possuir 208 funcionários (17,28% dos 1.204). Onze são ME e apenas um de médio porte. Levando em consideração apenas as ME, a média de funcionários é de quase oito por empresa (7,73).

Uma característica do setor da indústria da confecção e de certo modo comum aos pequenos negócios é a baixa barreira de entrada, pois conforme informações de empresários do setor, com cerca de R\$ 3.500,00 é possível comprar uma máquina de costura reta e uma overloque usadas em bom estado e num espaço de cerca de 8 m² poder iniciar uma facção (terceirização) de parte da atividade da costura. Independente do negócio vir a ser formal ou não, essa característica pode contribuir para o aumento da taxa de ocupação das pessoas, já que a atividade de costura não deixa de ser uma profissão. Casos acontecem de pessoas que são demitidas das empresas em que trabalhavam continuarem atuando no setor, recebendo máquinas em troca de pagamento da indenização, prestando serviços para o ex-empregador ou mesmo para outras. Em outras situações, se constituem apenas como uma renda extra da família, sendo a atividade exercida em turno oposto ao trabalho regular das pessoas.

Necessariamente não são negócios que foram planejados para existirem, o são, muitas vezes por questão de subsistência (necessidade), o que pode afetar bastante na sobrevivência destas empresas, mas uma vez no segmento, podem crescer, ter a sua marca e o seu próprio produto.

Em 2011, atuando como extensionista do PEIEX - Programa Extensão Industrial Exportadora na região, com base nos resultados dos diagnósticos empresariais aplicados em 27 (vinte e sete) empresas de confecção localizadas no Vale do Taquari nos anos de 2009 à 2011, foi possível identificar 25 (vinte cinco) pontos ou dificuldades comuns que estas empresas tinham entre si dentro de 4 (quatro) grandes áreas a saber: recursos humanos; administração-finanças; vendas

e marketing e produção. Essas dificuldades se encontram apresentados no quadro a seguir:

Quadro 2 – Relação das dificuldades comuns das empresas

| | |
|---|---|
| <p style="text-align: center;">RECURSOS HUMANOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rotatividade de funcionários: - Informalidade: - Escassez de M.O: - Escassez de M. O. qualificada: - Baixo índice de renovação da força de trabalho: | <p style="text-align: center;">ADMINISTRAÇÃO / FINANÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inexistência de planejamento estratégico: - Gestores não capacitados: - Deficiência de controles e indicadores financeiros/custos: - Dificuldade de manutenção de capital de giro: - Inadimplência/perdas no recebimento de crédito: |
| <p style="text-align: center;">VENDAS E MARKETING</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grande número de empresas no mercado/segmento: - Concorrência de outros estados (shoppings de fábricas, centros de compras e atacados de SC e SP): - Marcas desconhecidas: - Pequena área de atuação geográfica: - Métodos de venda deficientes: - Custos elevados para realizar atividades de marketing/métodos de divulgação deficiente: - Foco no mesmo tipo de cliente: - Entrada de produtos estrangeiros: | <p style="text-align: center;">PRODUÇÃO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deficiências em técnicas e controles de gestão da produção: - Dependência junto aos fornecedores: - Baixo nível de inovação produto/processo: - Destinação correta do lixo industrial: - Capacidade de produção limitada/estrutura física e funcional reduzida: - Desatualização do parque fabril: - Deficiência na assistência técnica. |

Fonte: elaborada pelo próprio autor (2011).

Em 2016 procurou-se atualizar o levantamento de dificuldades dos empresários apontados em 2011. Para tanto, aplicou-se um questionário em 27 (vinte e sete) micro e pequenas empresas escolhidas de modo aleatório localizadas em Lajeado, Estrela, Arroio do Meio, Santa Clara e Forquetinha. A metodologia utilizada foi solicitar aos empresários que atribuíssem um valor ou nota para até 10 (dez) itens dentre todos os 25 (vinte e cinco) do levantamento inicial de 2011. As notas

poderiam variar numa escala de 1 a 10 sobre a força/impacto que cada um dos itens representava em termos de dificuldade nas empresas, sendo 1 o menor peso e 10 o maior. Somando-se todas notas atribuídas a todos os itens selecionados, foi obtido o total de 1.868 pontos e os 10 (dez) itens que obtiveram as maiores pontuações foram:

Só para ilustrar, o quesito que ficou em primeiro lugar foi escassez de mão de obra qualificada, sendo citado por 21 empresas, auferindo um total de 170 pontos, numa nota média de 8,10, representando 9,10% do total de pontos gerais (Tabela 9).

Tabela 9 - Relação dos 10 (dez) itens mais votados/pontuados na pesquisa sobre dificuldade dos empresários nos municípios de Lajeado, Estrela, Arroio do Meio, Santa Clara e Forquetinha, no ano de 2016

| ITEM | POSIÇÃO | CITAÇÕES | MÉDIA | PONTOS | PART. % |
|--|---------|----------|-------|--------|---------|
| Escassez de mão de obra qualificada | 1 | 21 | 8,10 | 170 | 9,10% |
| Dific. manutenção Capital de Giro | 2 | 18 | 8,44 | 152 | 8,14% |
| Métodos de venda deficientes | 3 | 18 | 8,17 | 147 | 7,87% |
| Inexistência de Planejamento Estratégico | 4 | 17 | 8,12 | 138 | 7,39% |
| Marcas desconhecidas | 5 | 17 | 7,24 | 123 | 6,58% |
| Custos elevados realizar atividades marketing/métodos de divulgação deficiente | 6 | 15 | 7,47 | 112 | 6,00% |
| Deficiência de controles e indicadores financeiros / custos: | 7 | 14 | 7,57 | 106 | 5,67% |
| Concorrência de outros estados (shoppings de fábricas, centros de compras e atacados de SC e SP) | 8 | 13 | 7,62 | 99 | 5,30% |
| Foco no mesmo tipo de cliente | 9 | 12 | 8,00 | 96 | 5,14% |
| Deficiências em técnicas e controles de gestão da produção | 10 | 11 | 8,00 | 88 | 4,71% |

Fonte: Informações organizadas pelo autor (2020).

Não se tem um diagnóstico atual deste segmento sobre as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas, até porque a questão atípica da pandemia

do Covid-19 causou mudanças drásticas na conjuntura econômica e com isso na formatação dos negócios. O certo é que quando das entrevistas realizadas em janeiro, algumas das empresas que haviam participado do levantamento de 2016 haviam fechado suas portas.

Segundo a CNI - Confederação Nacional da Indústria, através da sua publicação eletrônica de julho de 2020 do ICEI - Índice de Confiança do Empresário Industrial, o setor da confecção de artigos do vestuário e acessórios está entre os menos confiantes, com 44,2 pontos, uma significativa melhora em relação à junho de 2020 que era de 34,4, mas ainda bem distante de julho de 2019 (55,3). As pequenas empresas passaram de 55,7 pontos em julho de 2019, para 42,0 em junho de 2020 e 48,8 em julho, abaixo da linha divisória de 50 pontos que passa a indicar confiança do empresário. Lembrando que esse indicador vai de 0 até 100 e quanto mais alto, maior é a confiança.

A mesma CNI divulga o Panorama da Pequena Indústria o qual aponta também os principais problemas enfrentados pela pequena indústria. Os resultados referentes aos segundo trimestre de 2020 foram, na ordem: elevada carga tributária com 33,8%; demanda interna insuficiente (35,5%); falta de capital de giro (23,0%); inadimplência dos clientes (21,9%) e falta ou alto custo da matéria prima (21,1%).

Conforme dados do Novo CAGED (Painel de Informações do Novo CAGED), a Indústria de Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios fechou com um saldo negativo de 57.637 (admissões menos demissões) postos de trabalho no Brasil de janeiro à junho de 2020, já o total da Indústria de Transformação foi de 242.763 negativos. No Rio Grande do Sul, o saldo negativo ficou 1.466 postos de trabalho e o saldo negativo total de 21.063 de toda a Indústria de Transformação.

Não foi possível identificar a real dimensão do mercado de trabalho e da quantidade de empresas existente no setor, já que se acredita que deva haver informalidade, não só em relação aos funcionários como nos empreendimentos também. Alguns levantamentos chamaram a atenção em relação a isso. O município de Santa Clara do Sul apresenta na RAIS 8 empresas e 84 funcionários no total, mas na pesquisa de campo desta dissertação (questionários enviados aos empresários), apenas uma das empresas estabelecidas neste município informou possuir 123 empregados, ou seja, uma quantidade bem maior. Deve-se levar em consideração que os dados da RAIS são de 2018 e os da pesquisa de campo, no

início de 2020. Nesse sentido, há necessidade de se ter atenção e cuidado, pois os dados não se assemelham.

Além do mais, desconhece-se o nível de precariedade/fragilidade dos empreendimentos e seu poder de enfrentar crises. Se antes da pandemia do Coronavírus no Brasil algumas empresas com mais de uma década de funcionamento e com mais estrutura acabaram sucumbindo, o que se esperar dos demais com toda essa turbulência atual.

4 A PERCEPÇÃO DOS ATORES REGIONAIS A RESPEITO DA COOPERAÇÃO

Nesta seção analisou-se os dados referentes a percepção dos atores sobre cooperação. Primeiramente são destacados os procedimentos metodológicos adotados e, posteriormente, concentra-se na análise das informações coletadas. Este capítulo está dividido em quatro subcapítulos. No primeiro apresenta-se a metodologia, no segundo a compreensão de cooperação por parte dos entrevistados, no terceiro uma discussão sobre as interrelações entre os atores regionais e as empresas do ramo de confecção.

4.1 Procedimentos metodológicos

A dissertação se propõe a analisar a percepção dos atores regionais sobre a cooperação dentro do setor da indústria da confecção do vestuário e acessórios na região do Vale do Taquari-RS.

Primeiramente realizou-se uma revisão bibliográfica dos conceitos abordados como desenvolvimento, crescimento, desenvolvimento regional, cooperação, atores/agentes regionais e aglomeração empresarial. Esta revisão foi realizada a partir do levantamento bibliográfico de artigos, teses, dissertações e livros que tratem da temática.

A pesquisa caracterizou-se qualitativa, de modo exploratório, a fim de explorar as situações, valores e práticas com base na visão de mundo dos atores, de como os fenômenos se apresentam à sua percepção, no caso, como é percebida a cooperação entre os atores regionais, suas inter-relações e identificar ações e práticas cooperativas existentes. Caracteriza-se também por ser descritivo-analítica, pois tem o objetivo de compreender a concepção dos atores sobre a cooperação e os fatores que favorecem ou desfavorecem a cooperação entre eles.

Para coleta de dados foi realizada pesquisa bibliográfica com a finalidade de se obter conhecimento teórico mais aprofundado a respeito do tema cooperação. Além disso, serão descritos os procedimentos de acordo com cada objetivo específico, anteriormente definido:

Caracterizar socioeconomicamente o setor da confecção do vestuário da região a partir dos aspectos produtivos, comerciais e estruturais das empresas. Para realização deste objetivo foram obtidos dados junto ao DataSebrae e RAIS por

possuírem uma base ampla em relação ao total de empresas da região. Não foi desenvolvido um questionário específico para tal fim, pois não se tinha certeza de quais informações de fato seriam necessárias e, ao mesmo tempo, solicitar muitas informações poderiam vir a desestimular os empresários a responder, o que poderia demandar visitas *in loco* às empresas, inviabilizadas com a pandemia do novo Coronavírus.

Compreender as inter-relações existentes entre as empresas que desenvolvem a atividade de confecção do vestuário na região e os demais atores regionais; identificar ações e práticas de cooperação entre as empresas e entre elas e as demais instituições (agentes) regionais; e, analisar a percepção dos atores regionais sobre as razões, os estímulos e as dificuldades para a realização de ações práticas de cooperação entre si. Para a efetivação destes objetivos foram enviados questionários com perguntas semi estruturadas, enviadas por e-mail, elaboradas em conformidade com a pesquisa bibliográfica. As questões enviadas para ambos os casos encontram-se no APÊNDICE A.

Os municípios que foram selecionados para a pesquisa foram: Lajeado, Teutônia, Estrela, Arroio do Meio, Encantado e Santa Clara do Sul. Os cinco primeiros possuem, na ordem, os maiores PIB da região, sendo esse o critério determinante para as escolhas. Já o município de Santa Clara do Sul teve sua escolha relacionada ao fato de se querer analisar o setor em um município menor, fora do eixo dos cinco principais, e pelo mesmo fazer divisa com o município sede que é Lajeado.

Quanto à seleção das empresas, priorizou-se os participantes do levantamento efetuado em 2016 pelo presente autor da dissertação. Houve também busca na internet, na lista de contatos da Feira CONFEC+ e indicações por parte dos secretários municipais. A ideia inicial era ter, pelo menos, uma empresa por município selecionado.

Para análise dos dados foi utilizada a análise de conteúdo com a técnica de categorias pré-definidas (aglomeração, território, cooperação e desenvolvimento regional) e da codificação dos dados empíricos. A análise de conteúdo é uma técnica desenvolvida por Bardin (1979) que consiste em descrever, analisar e interpretar as mensagens dos discursos proferidos pelos entrevistados. Esses discursos são obtidos através de perguntas, via entrevista e depoimentos. No caso desta dissertação foram realizados através de entrevistas semiestruturadas.

Dos questionários enviados por e-mail entre dezembro de 2019 e março de 2020, ao todo, retornaram vinte e cinco respondidos, sendo doze por parte das empresas e treze dos demais atores. Sete questionários enviados à empresas não retornaram. Foram re-enviados, os empresários foram novamente contatados, mas mesmo assim não se obteve resposta.

De Lajeado, seis empresários responderam, três de Arroio do Meio, um de Santa Clara do Sul e dois de Estrela. A intenção era ter pelo menos uma empresa por município daqueles selecionados para a pesquisa. De Teutônia e de Encantado não se obteve resposta.

Tendo por base a pesquisa bibliográfica, procurou-se identificar os demais atores regionais. Boisier (1996), no Hexágono do Desenvolvimento Regional, cita os atores (individuais, corporativos, coletivos); instituições (públicas e privadas). Continuando, as interações não precisam ocorrer somente entre os empresários a fim de se resolver seus interesses coletivos, mais atores também podem vir a fazer parte do processo. Segundo Albagli e Maciel (2004) eles podem ser classificados como os agentes econômicos (no caso, clientes, parceiros e competidores; fornecedores de insumos, componentes ou equipamentos: fornecedores de serviços técnicos); os de conhecimento (consultores; universidades e institutos de pesquisa); de regulação (governos em seus vários níveis) e sociais (sindicatos, associações empresariais, as organizações de suporte e as do terceiro setor, entre outros).

Dessa forma, julgou-se necessário entrevistar a UNIVATES (universidade regional), através dos responsáveis pelo curso superior de Tecnologia em Design de Moda; a CIC Vale do Taquari - Câmara da Indústria, Comércio e Serviços (de atuação regional); SEBRAE Vales do Taquari e Rio Pardo; SENAI - Lajeado; ACIL - Associação Comercial e Industrial de Lajeado (estabelecida no município polo da região e por ser uma entidade que atua em prol dos interesses dos seus associados); CODEVAT - Conselho de Desenvolvimento do Vale do Taquari (tem como princípio a promoção do desenvolvimento regional; a empresa LUME Organização de Eventos (organizadora da Feira CONFEC+); e as prefeituras municipais (representadas pelos secretários envolvidos com a pasta de indústria, comércio e serviços) de Lajeado, Estrela, Arroio do Meio, Teutônia, Encantado e Santa Clara do Sul.

Nas análises das respostas recebidas, os empresários estarão identificados como sendo Empresa Lajeado 1, Empresa Lajeado 2, Empresa Arroio do Meio 1,

por exemplo e os demais atores pelas denominações ou siglas que os represente, como SEBRAE, UNIVATES, CODEVAT, ACIL, LUME e os municípios por Lajeado, Estrela, Arroio do Meio e assim por diante. Em ambos os casos foram preservadas as identidades de todas as pessoas que responderam às questões.

4.2 A percepção dos empresários sobre cooperação e a visão sobre a importância do setor de confecções para os demais atores regionais

Primeiramente, julgou-se necessário compreender preliminarmente, em termos mais gerais, o que os empresários entendem por cooperação, quais os atributos estariam relacionados a ela e o que consideram como ações e práticas cooperativas e com quem. Além disso, entendeu-se necessário também identificar qual a visão e expectativa de futuro que os órgãos públicos e demais instituições/organizações regionais têm a respeito do setor da confecção, bem como qual o reflexo e a importância do setor para estas mesmas instituições/organizações regionais. Ou seja, como eles vêem o setor e a importância que o mesmo tem para estas organizações/instituições.

4.2.1 A percepção dos empresários sobre cooperação

De uma maneira geral os empresários entrevistados entendem por cooperação como sendo o desenvolvimento de ações/esforços conjuntos entre empresas/pessoas para o atingimento de um mesmo objetivo/interesse. Além disso, cooperação tem relação com o compartilhamento de experiências/tecnologia; serviços, espaços e resultados. É uma relação ganha-ganha, se oferece e se recebe; é empenhar esforços para obter vantagens que por si só não seriam possíveis ou seriam muito difíceis. Alguns atributos foram citados como: aprendizagem coletiva, visibilidade maior entre os fornecedores e clientes, redução de alguns custos, ampliação e manutenção de mercado, maximização e otimização de produtos e serviços.

Partindo-se desta percepção inicial dos empresários sobre a cooperação pode-se identificar que estes entendem como sendo algo benéfico e que é necessário o envolvimento de mais participantes, ou seja, a existência de uma série de relacionamentos/interações entre as partes interessadas, deixando inicialmente a

entender que estas se referem mais às próprias empresas e a atender causas operacionais. Muito importante essa visão inicial dos empresários, pois demonstra a ciência deles de que para haver cooperação é preciso mais envolvidos para se relacionar entre si.

Na teoria reforça-se essa visão dos empresários, pois conforme Iacono (2009), citando Amato Neto (2000) pode-se entender como cooperação a realização de atividades conjuntas entre duas ou mais empresas/entidades visando a resolução de problemas/objetivos comuns a fim de alcançarem resultados recíprocos que não seriam possíveis se agissem de forma isolada.

As interações não precisam ocorrer somente entre os empresários a fim de se resolver seus interesses coletivos, mais atores também podem vir a fazer parte do processo. Segundo Albagli e Maciel (2004), eles podem ser classificados como os agentes econômicos (no caso, clientes, parceiros e competidores; fornecedores de insumos, componentes ou equipamentos: fornecedores de serviços técnicos); os de conhecimento (consultores; universidades e institutos de pesquisa); de regulação (governos em seus vários níveis) e sociais (sindicatos, associações empresariais, as organizações de suporte e as do terceiro setor, entre outros).

De acordo com as respostas dos empresários, são consideradas por eles como ações/práticas cooperativas as compras/negociações em conjunto com fornecedores, visando a barganha de preços quando houver demanda comum entre outras empresas do mesmo ramo; a troca de informações/conhecimentos; troca de itens entre as confecções; a realização de cursos, visitas técnicas/feiras e a divulgação das empresas. Para a realização das ações citadas, foi mencionado a criação de uma comissão (não especificado quem seriam os membros) que pensasse em conjunto e organizasse reuniões. Além das próprias empresas de confecção, os órgãos públicos, clientes e funcionários chegaram a ser citados uma vez como possíveis outros parceiros para as ações cooperativas.

4.2.2 Visão sobre a importância do setor de confecções para os demais agentes regionais

Em relação à visão a respeito do setor da confecção e a importância deste para as suas instituições/organizações, elaborou-se um resumo de todas as respostas recebidas, dividido entre entidades, prefeituras e fornecedores.

Segundo os demais atores regionais, o setor é formado por pequenas empresas, cerca de 300 na região (fabricação e facção), não organizado, desarticulado, não possuindo destaque na região em termos de maior importância. Os empresários possuem um perfil mais individualista, faltando maior esforço e engajamento coletivo em prol do setor, sendo as ações mais isoladas. Não há pequenas empresas em destaque em nível regional e nacional (o que deixa o Vale menos competitivo) e grandes poderiam ser atraídas para a região para que um polo local possa ser criado. A região possui apenas um dos elos da cadeia produtiva, ou seja, apenas fabrica as peças (corte e costura) com base em determinações de marcas nacionais e internacionais, não se reconhecendo como produtora de moda. Os tecidos e maquinários não são produzidos localmente. Além disso, há a concorrência com produtos vindos do exterior (China), sendo um agravante para o setor.

Dos demais atores regionais entrevistados, há quem veja perspectivas positivas para o futuro, com crescimento lento, favorável para as empresas já existentes, não havendo muitas novas iniciativas ou novas indústrias para o próximo período e há respostas que apontam que a dificuldade para futuramente tornar a região como produtora de moda esbarra em questões que vão desde a falta de mão de obra e de centros tecnológicos, necessitando desenvolver criação, fortalecer marcas locais e a comercialização. Percebe-se uma visão mais estratégica, de médio a longo prazos, mais abrangente.

Para as prefeituras, com mais profissionalismo, análise de mercado, com investimento em tecnologia e inovação, as empresas e o setor poderão se desenvolver. Através do cooperativismo poderá se ampliar a produção em função da falta de mão de obra local. Setor formado por pequenas empresas em sua maioria. Não é o setor mais forte nos municípios, apesar de estar crescendo em um dos que foram pesquisados. As importações diminuem as possibilidades de crescimento do setor. A indústria da confecção é coadjuvante, se muito, nos municípios, situação que pode vir a ser trabalhada.

Quanto ao fornecedor, segundo a empresa entrevistada, o setor regional é composto na maioria por pequenas empresas e MEIs que desenvolvem bons produtos, porém com uma significativa defasagem tecnológica na produção o que dificulta a esses negócios se tornarem mais competitivos.

De modo geral, as análises das respostas das entidades, das prefeituras e do fornecedor apresentam semelhanças, sendo o setor formado por pequenas empresas o qual não é o mais destacado na economia local (são 261, conforme os dados da RAIS 2018). A concorrência com produtos do exterior diminuem as possibilidades de crescimento, além do mais, para que haja desenvolvimento, torna-se necessário o investimento em tecnologia e inovação, conforme pode-se ver em alguns trechos das entrevistas:

Ainda, o setor de confecções como outros setores, sofre da concorrência do mercado internacional, prioritariamente chinês, que coloca no mercado nacional desde o maquinário, as matérias primas, até as peças produzidas que concorrem com as peças produzidas localmente (REPRESENTANTE DO CODEVAT).

Posição semelhante tem o município de Estrela: “[...] mas tenho a convicção de que se continuarmos pautados pela balança comercial da exportação/importação, continuaremos com as dificuldades e com poucas perspectivas de melhoras no setor.”.

Para o SENAI, “É um setor que embora tenha um número significativo de empresas, ainda é coadjuvante e não tem o destaque necessário,[...]”. O mesmo pensa o representante do município de Teutônia: “Temos confecções, mas não é o forte do nosso município.”

De acordo com o SEBRAE,

[...] para a região ser reconhecida como produtora de moda, se faz necessário ampliar mão de obra, ter centros tecnológicos focados no setor, desenvolver a parte de criação, fortalecer marcas locais e a comercialização. A entrada de produtos importados e competitivos pode continuar sendo um agravante para o setor.

Segundo a LUME Eventos

[...] porém nos chamou atenção, é a falta de automatização na produção, muito trabalho manual e maquinário antigo. Acreditamos que para essas empresas se manterem competitivas no mercado, precisam inovar, com mais tecnologias para reduzir seu custo operacional.

Para o representante do município de Lajeado: “Acredito que este setor possa voltar a crescer, desde que haja um foco mais voltado ao uso da tecnologia, bem como no sentido de buscar inovações no setor.”

Perguntou-se também sobre qual o reflexo desta atividade produtiva para a sua instituição e qual a importância que este setor tem para a sua instituição. As Entidades responderam que o reflexo do setor é variável de instituição para instituição. Necessita de maior articulação e posicionamento para participar das discussões a nível regional junto ao CODEVAT, por exemplo. Já para o SENAI e para a UNIVATES gera demanda de cursos a nível superior e de profissionalizantes de formação de mão de obra, estes últimos em parceria com o poder público ou mesmo pela iniciativa privada local, formando ao todo novos profissionais e empreendedores. Quanto ao SEBRAE, as micro e pequenas empresas são importantes, já tendo sido executado projetos no setor da confecção, embora, sem muita adesão e atualmente, em termos setoriais, a indústria da confecção não é trabalhada, ficando mais a cargo de atendimentos individualizados. A ACIL entende que estas empresas poderiam aumentar a representatividade das associações comerciais e destas com a CIC Vale do Taquari.

Para as Prefeituras, o setor sofre com a estagnação da economia de um modo geral e, apesar de na maioria dos municípios pesquisados ter ainda pouca relevância em termos econômicos, ele contribui para o retorno de ICMS e para a geração e manutenção de empregos. Quanto mais se desenvolver o setor, melhor para o município econômica e socialmente. Em relação aos fornecedores é a possibilidade de criar uma feira, evento de negócios específico para este setor.

Conforme relatado, atualmente o reflexo ou influência do setor da confecção nas entidades pesquisadas varia de caso para caso, destacando instituições como o SEBRAE, SENAI e UNIVATES em função da natureza dos serviços que oferecem, diferentemente do CODEVAT. Para as prefeituras municipais/municípios contribui no retorno de impostos e geração de empregos, enquanto para os fornecedores, uma nova oportunidade de negócios.

Mesmo não sendo um setor de relevância dentro dos municípios, estando desorganizado, desarticulado, é um potencial gerador de demandas e de benefícios que podem ser ampliados em relação à situação atual, ou seja, aparentemente há espaço para se intensificar as ações junto às empresas, fato que possa depender mais delas mesmas, como já se viu na análise das respostas dos empresários (foco das interações centrado mais entre as empresas) do que propriamente dos demais agentes regionais. Ainda, num primeiro momento, percebe-se nas entidades, universidade (nestas é onde se encontra o maior conhecimento) e nos fornecedores

uma predisposição em incentivar e realizar ações cooperativas e uma visão estratégica muito mais apurada em termos de ganhos e benefícios que a cooperação ou ações conjuntas poderia proporcionar do que entre os próprios empresários (com exceções) que seriam os maiores beneficiários. Estes acabam centrando suas ações em questões mais básicas e operacionais voltadas apenas em si mesmos.

Como relatado, o SEBRAE já tentou um projeto setorial junto às empresas, mas não obteve o sucesso necessário, o que fez com que se mudasse o foco de atuação junto ao setor, pairando no ar os motivos da falta de adesão que fez com que o projeto não prosperasse. Fica de novo a questão inicial de qual ou quais os motivos que levam a não ampliação nos níveis de cooperação entre as empresas e entre estas e os demais atores regionais.

Tornar o setor mais importante/relevante dentro dos municípios (economia local) é um dos desafios estratégicos que poderiam ser buscados coletivamente entre todas as partes envolvidas (empresas e demais atores) a fim de dar a ele maior visibilidade e com isso a atenção necessária em possíveis futuras reivindicações.

4.3 A interação entre as empresas e entre elas e os demais atores regionais

Perguntados sobre que tipo de relação sua empresa tem com as demais empresas que atuam no mesmo setor, os entrevistados destacaram que apresentam relações com instituições de ensino e pesquisa; com entidades de classe, sindicatos e de apoio a empresas; com os órgãos públicos, clientes, fornecedores de matéria prima, insumos e mão de obra. As respostas dos empresários não foram completas, ou seja, nem todos os questionamentos foram respondidos na íntegra, pois houveram empresários que se manifestaram a respeito de todos os atores regionais elencados enquanto outros citaram apenas um ou alguns destes ou mesmo nenhum. As respostas estão divididas de acordo com a ordem dos atores:

Empresas do mesmo setor: no geral, há pouca interação e relação entre as empresas do mesmo setor, dependendo do caso, podem ser mais superficiais ou se constituir em parcerias. Há empresário que entende que a dificuldade em se relacionar com outras empresas se dá pois há uma distorção do entendimento por

parte dos seus pares do que vem a ser cooperação e o que entendem como concorrência.

Mesmo a interação sendo entre poucas empresas, em alguns depoimentos houveram relatos sobre os tipos de interação que acontecem como a troca de experiências, de informações, de fornecedores, terceirização de produção/auxílio de mão de obra, empréstimos e troca de itens e compras em conjunto.

Instituições de ensino e pesquisa: a interação com estes atores se mostrou bastante esporádica, havendo relatos em que não há interação alguma. As interações existentes ou quando ocorreram foram para algum tipo de qualificação específica, organização da empresa e para a contratação de profissionais.

Entidades de classe, sindicatos e de apoio às empresas: novamente a interação entre as empresas e estes agentes se mostrou mínima, com quase todos os relatos informando que não há nenhuma interação, com exceção de um caso onde a interação com entidades de apoio ocorreu para sanar algum tipo de dúvida (não especificada) ou para orientação e crescimento da empresa.

Órgãos públicos: novamente mínima, quase que inexistente. Um dos empresários informou que participa de palestras e cursos com o SEBRAE. Não ficou claro se a prefeitura disponibiliza estes cursos e palestras ou se o empresário considera o SEBRAE como órgão público ou uma entidade de apoio às empresas.

Clientes: apenas dois mencionaram os clientes e as relações aparentemente são apenas comerciais e não de cooperação. Um deles informou que flexibiliza nas negociações e o outro que atende seus clientes mediante visitas de vendedores externos.

Fornecedores de matéria prima, insumos, mão de obra: não houve respostas específicas para este item. Possivelmente as relações são apenas comerciais e não de cooperação. Tanto para clientes como fornecedores poderia haver o desenvolvimento conjunto de produtos e também de matérias primas e insumos, por exemplo.

Pelas respostas pôde-se perceber que o nível de interação é baixo, mesmo entre as empresas e menor ainda entre as empresas e os demais atores regionais, mas mesmo assim, é entre os seus pares onde o processo é mais evidente. Essa constatação acaba confrontando as respostas das duas primeiras perguntas, nas quais os empresários demonstraram um aparente conhecimento do que vem a ser cooperação e das respectivas práticas cooperativas, bem como de seus benefícios.

Ao mesmo tempo em que parece haver espaço/margem para ampliar a realização da cooperação inter empresas e entre estas e os demais atores, tal fato não ocorre. Mas, por qual ou quais motivos?

No que refere-se a o que levou ao relacionamento dos empresários do setor com outras empresas e organizações, as respostas obtidas mantiveram coerência com as respostas da questão anterior quando se tratou de interação com outras empresas/entidades de um modo geral. Novamente poucas interações e o motivo principal foi a necessidade/oportunidade e convites, sendo baseada na troca/compartilhamento de conhecimentos/informações. Mesmo não tendo sido este o objetivo da questão, se reforça que a interação é baixa.

Aqueles empresários que mantiveram relações com outras empresas e organizações apresentaram respostas também um pouco vagas e variaram entre positivo e negativo, mas a maioria informou que os resultados das interações/relações com outras empresas/entidades foram positivos dentro dos limites dos objetivos/propósitos aos quais tinham se proposto. Dentre os resultados positivos houve melhorias na confiança, agilidade, qualidade, aí envolvendo processo produtivo, na resolução de problemas com a falta de matéria-prima. Além disso, informaram que o compartilhamento de experiências faz encurtar caminhos.

As interações/relações auxiliaram no crescimento das empresas de uma forma ou outra e as poucas justificativas que foram apresentadas para os resultados negativos foi a ganância de empresários de empresas do mesmo setor ou a falta de abertura suficiente.

A resposta de um dos empresários entrevistados ilustra bem o nível de interação existente, o quanto ainda se pode evoluir e o reflexo que a falta de cooperação no meio pode vir a interferir nas empresas:

tivemos resultados positivos somente para suprir as questões mais básicas, mas ainda temos uma carência muito grande no nosso segmento, tanto de matéria prima, quanto de serviços. Temos sempre de recorrer a empresas de outros estados, até mesmo para o conserto de máquinas da linha de confecção (por serem um pouco diferentes das máquinas convencionais), para o maquinário têxtil, os serviços são inexistentes em nossa região, o que na prática agrega grandes somas de valores que vão acabar por cair no markup e em consequência deixar nosso produto final menos atrativo financeiramente ao cliente (EMPRESA ESTRELA 1).

Como pode ser visto pela resposta do empresário, confirma-se as observações anteriores de que a cooperação é benéfica, portanto há espaço para a expansão da

interação/cooperação ainda não explorado, tanto é que na maioria dos casos os resultados foram positivos, sendo que as demandas se concentraram em aspectos mais básicos dentro do ambiente operacional das empresas. Os motivos que levam para a não ampliação da cooperação ainda não se sabe, mas dentre todos os outros aspectos levantados, pontos como a ganância e a falta de abertura por parte dos empresários também precisam ser considerados.

4.4 Formas de realização e possibilidades de ações e práticas de cooperação entre as empresas e entre elas e os demais atores regionais

Questionados os empresários, se seria possível realizar ações/práticas cooperativas com demais agentes visando a melhoria nos negócios e em que aspectos/forma elas seriam possíveis, a grande maioria dos entrevistados respondeu que é possível a cooperação de uma forma ou outra, ao mesmo tempo em que alegam haver dificuldades para a realização de práticas cooperativas. Pairam, porém, dúvidas a respeito da forma ou maneira de como seria possível a cooperação, se através de uma associação ou outra entidade congênere, ou mesmo através de um grupo informal. Há sugestões de se levantar/elencar as necessidades das empresas a fim de atender as expectativas e através de reuniões “puxadas” por entidades e órgãos públicos, verificar quais (empresas) estão dispostas a participar e o que os demais atores/agentes regionais poderiam contribuir. Aliás, a participação das empresas é essencial, pois são os maiores interessados, mesmo que há muito individualismo, sendo necessário primeiramente estabelecer relações de confiança entre os participantes.

Houve manifestações dispersas quanto ao real objetivo da pergunta, sendo elencadas ações em conjunto que poderiam ser feitas, tais como:

sim, o leque de opções seriam bem grandes. Na importação de matérias primas, principalmente, os fios têxteis e emborrachados, que não existem no mercado nacional; Na implantação de máquinas com sistema de corte em automação; Implantação de máquinas de bordar em grande escala; Serviço de mecânica para máquinas em geral, com plano de manutenções fixas (ou não) etc (EMPRESA ESTRELA 2).

Já outro depoimento expressa mais a importância e a necessidade da cooperação:

em todas as ações realizadas sempre fica alguma coisa que melhora a empresa. Deveríamos ter sempre em mente que sozinho não somos nada e que juntos podemos ser agentes de transformação. A forma mais indicada é elencar necessidades comuns e juntos buscar as soluções (EMPRESA SANTA CLARA 1).

O que não deixa de ser um ponto de partida.

Perguntados sobre quais os tipos de ações julgam importante ter com cada um destes atores e por que, pelo menos quatro empresários foram mais específicos em suas respostas. Novamente foi citado encontros ou reuniões, possibilitando a troca de experiências, o explanar de problemas e soluções de cada empresa para o crescimento comum. Dentre algumas ações, a criação de central de compras com relação sobre fornecedores, banco de dados de colaboradores, visitas técnicas e cursos de especialização em gestão e produção como pode ser visto nas seguintes colocações:

troca de experiências, banco de dados de colaboradores, cursos de especialização, tanto de gestão quanto da área produtiva, visitas técnicas... Pois assim pode-se fortalecer o setor e fazer um todo crescer, as empresas, o comércio, a região (EMPRESA LAJEADO 1).

“Criação de central de compras, reuniões onde pudesse explanar problemas e soluções que cada empresa que servisse de exemplo para um crescimento comum” (EMPRESA ARROIO DO MEIO 2).

Pode-se acrescentar a resposta de um dos empresários à questão anterior, na qual coloca que poderia ser trabalhada a importação de itens que não existem no mercado nacional; a implantação de máquinas e serviços de mecânica destes equipamentos como exemplos de ações que poderiam ser desenvolvidas.

Alguns empresários responderam que não sabiam e outros não responderam.

Em resumo, juntando as respostas, ressalta-se o elencar das necessidades, isso dentro de uma visão mais operacional dos processos e realizar reuniões para a busca em conjunto das soluções (organizadas por entidades e/ou órgãos públicos), verificar quem está interessado em participar, o que os demais agentes/atores poderiam oferecer e, apesar do individualismo, procurar estabelecer relações de confiança. Não ficou clara a forma como as ações cooperativas poderiam se desenvolver, se através de uma associação ou outra entidade congênere formal ou mesmo através de um grupo informal.

Pelo que se deixou a entender novamente, as ações citadas se referem na prática mais aos seus pares do que aos outros atores/agentes regionais, já que os mesmos praticamente não foram citados, ou seja, necessariamente os empresários podem não enxergar as demais entidades e/ou prefeituras como parceiros de fato, pelo motivo que for, talvez pelo desconhecimento do que estes podem fazer/ter a oferecer.

4.5 Identificação das ações e interações existentes dos demais atores regionais junto às empresas de confecção

Por outro lado, volta-se a atenção à análise dos demais atores regionais em relação ao tipo de interação/ações/atividades que a sua instituição/organização mantém com as empresas deste setor ou com outras instituições para este setor.

Para os demais atores, com exceção do SENAI, do SEBRAE e da UNIVATES que trabalham a questão da capacitação, formação profissional e o empreendedorismo, as demais instituições pouco ou nada interagem com o setor. A ACIL é apoiadora e co-realizadora da feira CONFEC+ que tem previsão de realização em Lajeado para 2020. O SEBRAE mantém interações com a UNIVATES e o SENAI, pois normalmente realiza eventos de apresentação das tendências de modas com foco na indústria e no varejo.

Quanto às prefeituras, no mais, não há uma interação específica com o setor, apenas apoio para iniciativas isoladas como feiras e eventos setoriais (CONFEC+) e aquisição de produtos. Também atendem aos empreendedores com incentivos e parceria com o SEBRAE, como na prefeitura de Teutônia. E para os fornecedores, o cancelamento da feira fez com que a empresa perdesse por enquanto o contato com as empresas e o segmento de um modo geral.

Diferentemente das prefeituras municipais pesquisadas em que praticamente não há uma interação específica e direta com empresas do setor ou para o setor como um todo, as entidades como o SEBRAE, a UNIVATES e o SENAI se destacam, sendo nestas entidades que o setor atinge uma maior importância, como podemos ver:

SENAI: “Formação de pessoas aptas a exercerem as atividades demandadas pelo setor”. Quanto ao SEBRAE:

[...] nos Vales esta atuação acontece através dos nossos analistas que visitam as empresas que tenham interesse em serem atendidas, onde disponibilizamos vários serviços para o setor, desde cursos, consultorias gerenciais e de inovação, ações de mercado etc. As principais interações com instituições tem sido com a Univates e o Senai. Normalmente realizamos eventos de apresentação das tendências de moda, focados na indústria e no varejo.

Já a UNIVATES: “Normalmente se baseia em estágios supervisionados ou visitas técnicas às indústrias do setor.”

Questionadas as organizações/instituições de como poderiam contribuir para o desenvolvimento deste segmento empresarial como um todo, as mesmas responderam poder contribuir de acordo com o tipo de serviço que presta ou conforme a natureza da sua existência, seja para auxiliar na maximização da articulação regional do setor no caso do CODEVAT; para ampliar o número de matrículas em cursos por parte do SENAI, ao passo que a Faculdade de Moda da UNIVATES na formação de alianças mais profundas com organizações, instituições ou na realização de eventos que visem o desenvolvimento deste ramo industrial. O SEBRAE possui toda uma expertise no setor de moda e um portfólio de ações específico, além de poder ser um elo entre as empresas e demais representantes da cadeia produtiva. A ACIL institucionalmente procura representar seus associados e desenvolver ações com base no poder do associativismo. A CIC Vale do Taquari, neste caso, se limitando a apoiar eventos no segmento, como a feira CONFEC+.

As Prefeituras poderiam utilizar os meios de comunicação para dar visibilidade aos produtos locais e criar formas de aproximar os consumidores das indústrias a fim de estimular os negócios. Disponibilizar incentivos conforme critérios da lei municipal; apoiar eventos do setor, auxiliar na qualificação das empresas e funcionários e também investir em distritos industriais com estrutura adequada. Já o fornecedor entrevistado, retomar o projeto da feira a fim de beneficiar as empresas, desde que os empresários percebam que juntos possam criar ações para fortalecer o setor.

Pode-se observar que tanto as entidades como também as prefeituras podem proporcionar mais ações/atividades e benefícios às empresas do setor de confecções do que se faz atualmente, ou seja, há um potencial subutilizado, subaproveitado. Fica a dúvida de que até que ponto os empresários têm conhecimento do que os demais atores regionais podem vir a oferecer ou do que pode vir a ser feito em conjunto? Juntamente com o fornecedor se percebe uma

visão mais estratégica e ampla do potencial de ações a serem desenvolvidas, além de uma predisposição maior por parte destes para que isso aconteça do que por parte dos empresários.

Um bom exemplo vem do CODEVAT que tem como função a de contribuir com a articulação dos setores. Segundo exposição da presidente desta mesma instituição, temos o seguinte: “Não identifico atualmente um setor plenamente organizado para avançar enquanto setor e com articulação em rede, [...]”, mais resposta do SEBRAE à mesma pergunta 1: “Perfil de empresários individualistas” e da UNIVATES “Percebo que há um grande esforço individual, talvez precisasse de mais engajamento ou esforço coletivo em prol do crescimento do setor como um todo.”, possivelmente, se o setor/empresas tivessem outra postura, muito mais poderia ser feito/disponibilizado pelas entidades pesquisadas e/ou até mesmo pelos municípios.

Pode-se juntar a essas observações a resposta da empresa LUME que confirma as observações do SEBRAE:

no momento em que os empresários e empreendedores dessa cadeia produtiva, extremamente relevante para a economia do estado, perceberem, que juntos, podemos criar ações para fortalecer o setor, vamos retomar o projeto, e junto com eles, construir a feira para beneficiá-los.

Foi perguntado a opinião do entrevistado se ele entende ser possível a realização de ações coordenadas ou haver cooperação entre a sua instituição/organização com as demais instituições/organizações regionais juntamente com os empresários para o desenvolvimento do setor. Tanto as entidades, universidade e prefeituras, com a exceção da Prefeitura de Estrela, em que o secretário vê pouca perspectiva neste sentido, já que os municípios esbarram na burocracia, todos os demais respondentes entendem ser possível a realização de ações coordenadas ou haver cooperação entre os demais atores regionais. Inclusive o CODEVAT se coloca como facilitador na articulação deste processo. Opinião compartilhada pelo fornecedor que também entende que sim, desde que as empresas venham a se associar à uma entidade empresarial já consolidada a fim de criarem uma comissão de trabalho e buscarem mais apoiadores.

As respostas positivas foram quase unânimes. Abre-se um destaque para a manifestação do SEBRAE: “Sim! O importante é que o setor queira se desenvolver.”

Essa colocação pode vir a complementar as argumentações levantadas anteriormente: muito mais pode ser feito/disponibilizado ao setor/empresas desde que este queira.

Num ambiente onde os empresários até entendem que a cooperação é importante para a resolução de problemas coletivos e que há demais agentes predispostos em participar do processo é possível que seja necessário ocorrer intervenções de modo educativo a fim de causar uma mudança cultural a nível de ação coletiva (BAIARDI, 2008). Esse processo educativo poderia ser liderado pelas prefeituras municipais, contando com o apoio da imprensa, universidade, associação comercial, sindicato patronal (caso exista) e também por entidades de apoio às empresas.

4.6 Percepção dos atores regionais sobre as razões, os estímulos e as dificuldades para a realização de ações e de práticas de cooperação entre si

No intuito de responder a percepção dos empresários quanto à cooperação com os demais atores regionais e o benefício para a sua empresa, destaca-se que houve uma participação quase que total dos empresários em apontar benefícios que a cooperação pode trazer para as empresas. As respostas apresentam relação umas com as outras: benefícios financeiros e conhecimentos; melhoria nos processos; redução de custos; busca por clientes e fornecedores; troca de experiências; crescimento profissional e financeiro; melhoria nas relações humanas; confiança nos parceiros e melhoria na qualidade, desenvolvimento e tecnologia aplicada aos produtos.

É possível perceber que os empresários entrevistados possuem consciência de que a cooperação é benéfica para seus negócios em vários aspectos, ou seja, há razões e estímulos para que ela aconteça, mas pelas respostas anteriores, pouco ainda acontece e o que acontece se baseia mais em questões meramente operacionais, com o foco em si mesmos. Novamente as respostas, ao que parece, se pautaram na cooperação entre os seus pares e não entre as empresas e os demais agentes/atores regionais.

No tocante aos fatores que inibem ou dificultam a realização de práticas cooperativas com cada um destes agentes, os empresários não especificaram os fatores em relação a cada um dos agentes identificados como era a ideia inicial. As

respostas foram em termos gerais e os fatores que mais se destacaram foram o individualismo das pessoas (mais de uma vez); a concorrência; a desconfiança e o medo de se expor (apresentar suas deficiências). A divergência de ideias; a falta de tempo para se dedicar ao assunto (empresário de pequena empresa é um faz tudo); a desorganização do setor devido ao fato de as empresas não se conhecerem também foram mencionados. Em uma das respostas foi citado como fator dificultante ou inibidor a falta de um agente que promova essa aproximação, o que pode significar a falta de uma liderança no processo, principalmente por parte dos empresários.

As respostas dos empresários à essa questão ajudam bastante a elucidar, talvez não totalmente, o porquê da não cooperação entre as empresas, sendo que vários aspectos foram mencionados. Pode-se somar a estes outras observações feitas nas questões anteriores, tais como: o individualismo entre as empresas (novamente), a ganância e a falta de abertura, sendo necessário estabelecer relações de confiança.

Mais uma vez não foram citados os demais agentes regionais, como entidades, universidades e órgãos públicos como potenciais parceiros interessados, apenas na falta de um agente (não especificado) que promova a aproximação/integração. Fica a pergunta, quem deveria ser esse agente? Essa baixa interação com os demais atores e as dificuldades levantadas não contribuem para a desorganização/desarticulação do setor? O desconhecimento do que os demais atores podem contribuir, como já citado, não seria um dos fatores dessa baixa interação? O SEBRAE já tentou realizar um projeto de grupo, mas não obteve sucesso. Quais será que foram os propósitos desse projeto? Foi por causa disso que não se teve a aceitação necessária? Qual a forma de execução? A iniciativa partiu do SEBRAE ou das empresas? Enfim, muitas perguntas com possíveis respostas, mas o objetivo não é analisar o projeto que pode ter suas causas em específico e que necessariamente podem não ter ligação com a presente dissertação. O que é relevante, neste caso, é que algum agente tentou mobilizar o setor de alguma forma e não obteve o resultado esperado e esses fatores inibidores podem vir a ser causa disso.

Perguntado aos empresários como poderiam ampliar a cooperação, se teriam interesse nisso e com quem, dos que responderam, sete se mostraram interessados a cooperar e ampliar a cooperação, mais evidentemente com outras empresas do

mesmo setor, podendo ser também com quem estiver aberto à isso. Ao mesmo tempo em que não sabiam como exatamente realizar a cooperação, sugestões foram dadas, como reuniões para se conhecer as empresas e discutir plano de ações a médio e longo prazo que sejam do interesse comum ou mesmo através de fóruns sobre o assunto. Parceria com instituições de ensino e pesquisa para desenvolvimento de modelagens e técnicas de costura foi lembrada por um dos empresários. Apesar de não ter sido questionado, a disponibilidade de tempo para se envolver no processo novamente foi citada. Cinco empresários responderam que não teriam interesse em ampliar a cooperação, o que não deixa de ser um número significativo.

Além dos cinco empresários que não teriam interesse em ampliar a cooperação, mais sete não responderam aos e-mails enviados com o questionário, o que pode vir a ser um alerta, pois por algum motivo não participaram, deixando assim de cooperar com o êxito desta pesquisa que se destina a trazer benefícios futuros a eles próprios.

Uma das respostas de um dos empresários chamou a atenção pelo fato de as empresas terem ficado esperando uma coisa acontecer para se manifestarem de fato, como no caso da iniciativa de uma feira regional (CONFEC+): “A iniciativa da criação de uma feira regional foi um passo importante para alavancar a criação deste polo regional mas houve um resguardo das empresas esperando pra ver se daria certo. Tenho interesse em participar para ampliar crescimento da minha empresa e que traga crescimento pessoal” (Empresa Arroio do Meio 2).

O comentário realizado pelo empresário nos remete de volta a pergunta anterior onde outras considerações foram feitas a respeito de fatores que dificultam a cooperação, como a desconfiança e o medo. Será que além dos demais fatores já citados, falta também iniciativa aos empresários?

Em termos de cooperação no Vale do Taquari, na percepção dos empresários, perguntados sobre quais os aspectos positivos e ou negativos que proporcionam ou inibem a cooperação em nível regional e por que, procurou-se ter uma visão mais ampla a fim de analisar aspectos referentes ao Vale do Taquari como um todo, diferentemente de outra questão que procurou identificar fatores que inibem ou dificultam a realização de práticas cooperativas com cada um dos demais atores regionais. As respostas dos empresários às duas questões acabaram sendo um

pouco parecidas e ficaram direcionadas mais aos seus pares, o que não invalida os levantamentos realizados.

A concorrência entre as empresas, o individualismo, a competição, o receio, a falta de tempo e o desconhecimento sobre o tema cooperação que inibem a cooperação em nível regional. A desconfiança de que alguém vai copiar ou descobrir um segredo do outro ajuda a representar o que está sendo colocado. Um ponto novo levantado foi o imediatismo dos empresários. Entendem que desenvolver a cooperação é um processo demorado e tempo não se tem para se dedicar a um trabalho de grupo e desenvolver a confiança nos participantes (conforme levantado em outra questão):

a questão principal é que poucos tem essa percepção de que a cooperação é o caminho mais curto para não cometer tantos erros, além de que não se tira tempo para trocar experiências. Outra questão é que a maioria quer retorno imediato e sabe-se que não é assim. As pessoas se dispõem a cooperar somente se podem tirar proveito disso e não para compartilhar aquilo que muitas vezes levaram tempo para descobrir. “, (EMPRESA SANTA CLARA 1).

Ou seja, agem coletivamente baseados nos próprios interesses.

Uma empresária respondeu que como o setor não é reconhecido pela população e nem pelos órgãos públicos, costumeiramente não é apoiado. Mais uma vez se faz a relação com a desorganização do setor, conforme já havia sido feito referência pela representante do CODEVAT anteriormente, já que, possivelmente, com uma organização se traria mais visibilidade e participação em nível regional.

Como contraponto, a criação de uma cooperativa com a consequente organização de uma central de compras; uma central de corte dos tecidos, reduzindo custos; compartilhando logística são pontos positivos a serem explorados.

Muito mais aspectos negativos do que positivos foram ressaltados pelos empresários, o que pode vir a mostrar uma visão maior dos problemas do que mesmo solução; do que é ruim em detrimento do que poderia ser melhor. Além de, novamente, se centrarem em seus pares (olharem apenas para dentro de si - visão mais egoísta e que o problema são sempre os outros) e não ampliarem a visão para os demais atores regionais (visão mais estratégica), o que também pode vir a justificar ou confirmar a falta de articulação/relacionamento regional do setor.

A visão egoísta e individualista dos empresários faz referência ao Dilema do Prisioneiro, em que dois acusados de um crime deixam de cooperar pensando em

levar vantagem pessoal e acabam abrindo mão de uma situação melhor para o conjunto. Em a Lógica da Ação Coletiva, Mancur Olson (2015) faz um estudo das organizações e dos grupos sociais. Conforme o autor, ao menos quando há objetivos econômicos envolvidos, grupos de indivíduos com interesses comuns normalmente tentam promovê-los e espera-se que esses grupos ajam por seus interesses comuns tanto quanto se espera que seus membros ajam isoladamente por seus interesses pessoais. Mas, na verdade, “os indivíduos racionais e centrados nos próprios interesses não agirão voluntariamente para atingir seus interesses comuns ou grupais”.

Questionados se julgavam interessante ter uma organização/instituição regional para coordenar as ações cooperativas ou pró desenvolvimento do setor como um todo, com exceção de um empresário, todos os demais foram unânimes em entender que sim, que é interessante a existência de uma organização/instituição regional. Os empresários entendem que é um processo complexo e difícil, mas necessário para tratar dos seus interesses, como ter maior poder de negociação junto aos fornecedores, ter um local para compartilhar o conhecimento técnico e/ou mesmo visando a criação de um polo de confecção para ser um representante do setor:

Acho que seria interessante termos uma organização (instituição) responsável para que tenhamos um poder maior de negociação com fornecedores, e que tivéssemos um lugar onde o conhecimento técnico pudesse ser compartilhado (EMPRESA ARROIO DO MEIO 1).

E também:

Urgentemente se quisermos criar este polo da confecção precisamos criar instituição que venha ser a representante deste segmento captando associados com criação de um conselho que ajude nas decisões a ser tomada (EMPRESA ARROIO DO MEIO 2).

Já que não possuem tempo para administrar mais um negócio, deveria ter um administrador, intermediador no processo, conforme um dos empresários:

Seria muito bom, pois nós empresários já estamos tão envolvidos com o nosso negócio que não dispomos de tempo para gerenciar mais um negócio. E devido a várias experiências neste modelo de negócio, já sabemos que não é nada simples e fácil, nos envolvemos com mais uma organização.” (EMPRESA LAJEADO 1).

Torna importante ressaltar as respostas dos empresários de que não é um processo simples, mas sim complexo e que leva tempo e que tempo não é o que os empresários mais dispõem, como também pôde ser visto em respostas anteriores. Entende-se que esta organização será uma extensão dos negócios das empresas, pois a sua criação terá como objetivo proporcionar benefícios aos participantes, sendo assim, para que ela atinja o que se propõe, há a necessidade de envolvimento dos interessados e não apenas o envolvimento de terceiros (gestores da organização). Se os maiores interessados não se envolverem de fato como necessário, teme-se pelo futuro dela como de qualquer outro projeto, como o do SEBRAE, da AEICOVAT e da feira CONFEC+.

Segundo Olson (2015), a menos que haja alguma coerção que force os empresários a participarem ou que recebam algum incentivo extra, diferente do objetivo grupal, possivelmente não agirão para atingir seus objetivos grupais, tal como se observa. Para Putnam (1996), a cooperação voluntária, espontânea ocorre de modo mais fácil numa comunidade que tenha herdado um bom estoque de capital social. Talvez seja isso o que falta também.

Na continuação, foi perguntado se o empresário teria interesse em ajudar na construção desta organização, associando-se a ela e participando de reuniões, grupos de trabalho, eventos e contribuir financeiramente para a sua manutenção. Ou de que maneira estaria disposto em ajudar. Com exceção de três entrevistados, os demais empresários não se opuseram em ajudar na construção da organização regional, só que o envolvimento se limitaria na prática em participar de encontros e reuniões ou nem isso, já que algumas respostas ficaram vagas. Mas, há empresários que se mostraram mais interessados, não a ponto de assumirem aparentemente uma posição de liderança. Contribuir financeiramente não foi citado por nenhum dos entrevistados.

Os empresários demonstram um certo interesse em que uma organização se constitua para tratar das suas necessidades, mas aparentemente não apresentam o envolvimento necessário para que as coisas ocorram (já comentado). Algumas respostas podem referendar as observações feitas: “Como já participo de uma associação e não consigo dar a devida atenção para ela, por enquanto não consigo me comprometer com mais uma (EMPRESA LAJEADO 1)” Em outra: “Tenho interesse em participar da forma conforme disse resposta anterior na forma de associado participando ajudando no que for possível ainda não sei de que forma

mas me coloco a disposição.” Em relação ao tempo disponível: “Estaria disposto a ajudar, mas a maneira tenho que avaliar pois já participo de algumas e o tempo é curto. (EMPRESA LAJEADO 4)” O que pode vir a ser um erro de observação, já que para algo dar retorno, é necessário dedicação. Ou seja, os empresários precisam trabalhar para uma organização a fim de que ela “trabalhe de volta” para eles e não trabalhar para a organização apenas com o objetivo de mantê-la, o que não teria sentido algum. A nova entidade não seria mais um compromisso, mas sim uma nova/outra forma de se resolver coletivamente os problemas individuais. Cabe a pergunta: O que realmente importa? Será que as demais organizações onde estão envolvidos são as mais importantes?

Uma das observações levantadas a respeito de um questionamento ou dúvida do empresário sobre a forma como a organização funcionaria e a adesão das empresas: “Novamente depende da forma de trabalho dessa instituição e da adesão das demais empresas. (EMPRESA LAJEADO 2)”. Não há uma forma definida neste momento de como será esta organização setorial, se de fato existirá e nem como a mesma funcionará. Se será criada uma entidade nova ou se será aproveitada uma já existente, conforme sugestão por parte de um dos entrevistados. A título de formato de entidades, há exemplos de redes empresariais (redes de cooperação/associações empresariais), como também de arranjos produtivos locais (APLs). Quanto a adesão/participação das empresas, é o que se está tentando analisar.

Em nenhum momento os empresários mencionaram em assumir custos para a manutenção dessa organização. Se não há disponibilidade de tempo, pelo visto, também não haverá disponibilidade financeira. Então, quem assumiria estes custos institucionais? Ou qual o incentivo extra que teriam para compensar isso?

De acordo com um dos empresários, outras tentativas de se organizar o setor não foram bem sucedidas e mesmo assim se mantém aberto em continuar auxiliando, como se pode ver: “No nosso segmento já foi tentado várias vezes e até agora não tivemos resultados concretos. Sempre que possível estivemos envolvidos de alguma forma e continuaremos a fazer parte” (EMPRESA SANTA CLARA 1). De que forma foi feito isso? Quais os propósitos/objetivos destas iniciativas anteriores? Abrangência local, regional? Quem liderou este processo, os empresários ou alguma outra entidade/instituição? São algumas perguntas que se pode fazer a respeito,

mas possivelmente, iniciativas fracassadas acabam por desacreditar os empresários.

Perguntados, entidades, universidade, órgãos públicos e fornecedores que benefícios traria para a sua instituição a realização de ações coordenadas ou haver cooperação entre os atores regionais, se teria interesse e o que poderia dificultar este processo, foram obtidas as seguintes respostas.

Para as entidades e universidade os beneficiários são diversos, sendo desde as entidades em si, as indústrias/setor e a economia local/regional. Tanto o SENAI como a UNIVATES poderiam preparar melhores profissionais a se encaixarem nas necessidades das indústrias. Situação semelhante é a do SEBRAE, pois conhecendo melhor as empresas pode desenvolver ações específicas. No caso da ACIL e da CIC, melhoraria a representatividade do setor, bem como a ampliação no número de seus associados. Já para o CODEVAT, não haveria benefício direto para a instituição, mas para o setor como um todo em função do trabalho de organização e articulação que poderá ser feito.

As dificuldades citadas foram a falta de liderança, o querer se desenvolver por parte do setor, o engajamento/comprometimento de pessoas com a causa; a falta de interesse em uma das partes da parceria além da burocracia exigida. Situações já bastante comentadas anteriormente.

As prefeituras entendem que o benefício seria o crescimento econômico local e regional e a geração de empregos, enquanto aos fornecedores, num caso mais específico envolveria a realização da feira CONFEC+ que beneficiaria não apenas a empresa promotora, mas toda uma rede envolvida, como hotéis, restaurantes, postos de combustíveis, entre outros.

Analisando as respostas é possível identificar interesse por parte dos entrevistados de que as parcerias aconteçam e que os benefícios não se limitam às entidades ou prefeituras, mas sim, para as próprias empresas e a economia regional como um todo. Chamou a atenção a questão das dificuldades para que a parceria ocorra, sendo citadas a falta de liderança, de pessoas engajadas e comprometidas com a causa e novamente o querer por parte das empresas/setor. Fatores já amplamente comentados. Podemos ver isso através da manifestação do SEBRAE: “O mais importante é a cadeia produtiva se enxergar e querer buscar o desenvolvimento, se isso não ocorrer dificulta o processo.”, da CIC Vale do Taquari: “O que pode prejudicar é a falta de líderes e de pessoas engajadas e

comprometidas com a causa.”, e da UNIVATES: “O que poderia dificultar? Talvez a burocracia, em alguns casos, ou a falta de interesse em uma das partes.”

Segundo a empresa LUME, no caso a empresa promotora de eventos (prestador de serviços), o que pode prejudicar a realização da feira é a falta de interesse e mobilização dos empresários, o que vem confirmando as observações acima: “Porém, para movimentar esse setor através da feira de negócios, precisamos conquistar os empresários e fazer com que ele venham juntos, puxem a frente, mostrando seu interesse.”

Novamente se percebe uma repetição quando se refere aos fatores que possam vir a dificultar a realização de ações e de práticas cooperativas, vindo de encontro a suposições anteriormente levantadas em relação a estes mesmos motivos na análise das respostas dos empresários.

Perguntados também se julgam interessante ter uma organização/instituição regional para coordenar as ações cooperativas ou pró-desenvolvimento do setor como um todo, tanto as entidades, universidade, prefeituras e fornecedor foram unânimes em responder que sim, sendo importante ter uma referência para o desenvolvimento das ações, tendo sido sugerido o SEBRAE como responsável pela coordenação do projeto por parte da prefeitura de Teutônia e também que não houvesse disputa por protagonismo entre os municípios como foi citado pela prefeitura de Lajeado.

Para referendar a importância de se ter uma instituição/organização a CIC Vale do Taquari faz menção ao Polo de Moda da Serra Gaúcha que segundo ela, tem funcionado muito bem. Desconhecem aqui na região uma entidade que batalha por este setor. De acordo com as informações da empresa LUME, fornecedor entrevistado, uma instituição poderá aproximar o setor e desenvolver ações conjuntas. Em vez de ser criada uma nova, cujos custos tanto de criação como de manutenção são altos, melhor apoiar/utilizar a estrutura de uma que já existe.

Com certeza, acredito que somente através de uma instituição é possível aproximar o setor, e desenvolver ações conjuntas, porém, reforço, não adianta ficar criando novas entidades, as quais têm custos altos, e na sua maioria fecham por falta de recursos, temos que aproveitar melhor as já existentes, e fazer uso da sua estrutura, proporcionando ações imediatas.

Cabe a pergunta novamente, quem seria a entidade gestora desse processo? Poderia se aproveitar a estrutura das associações comerciais? De quem deveria partir a iniciativa? Será que os empresários estão preparados para isso?

Para North (2006), os empresários políticos ou econômicos são os agentes de mudança, sendo aqueles que decidem nas organizações e suas percepções subjetivas, seus modelos mentais é que determinam as opções a serem adotadas. Como as instituições são formadas com vistas a reduzir incertezas por meio da estruturação das interações humanas, não significa necessariamente que os resultados venham a ser eficientes.

O desenvolvimento de pessoas a fim de adquirirem conhecimento de causa para ajudarem na organização; a existência de lideranças já que o processo requer poder de mobilização e articulação; o querer por parte dos empresários juntamente com a falta de maturidade do setor para desenvolver este assunto foram pontos dificultadores levantados mais uma vez.

Por fim, se as entidades, universidade, prefeituras e fornecedor teriam interesse em ajudar na construção desta organização, se associando à ela e participando de reuniões, grupos de trabalho, eventos e contribuir financeiramente para a sua manutenção ou ajudar de alguma outra maneira, foram levantados os seguintes posicionamentos.

Entidades, universidade e fornecedor, todos manifestaram o interesse em participar ou ajudar dentro dos limites de atuação e dos propósitos institucionais de cada um, dependendo também do tipo de ação a ser proposta, seja indicando representante para fazer parte da entidade; formando mão de obra; governança a nível estadual e nacional e/ou mesmo auxiliando no processo de articulação até que o projeto/entidade tenha autonomia. Não houve manifestação em relação à contribuição financeira para a manutenção de uma futura entidade.

As prefeituras pesquisadas, com exceção de Estrela (secretário alegou o final do mandato em 2020 como impedimento) e de Arroio do Meio (secretário entende que primeiramente precisa se apropriar do assunto, declinando de participar/contribuir inicialmente) houve posicionamento favorável em participar/auxiliar na construção da organização/instituição dentro da legalidade e desde que com a apresentação de projetos para subvenções financeiras e aprovados por órgãos competentes. Também não houve manifestação explícita quanto à contribuição financeira para a manutenção de uma futura entidade.

Observa-se que mais uma vez a grande maioria se mostrou favorável em apoiar o desenvolvimento do setor da confecção na região, contribuindo (não financeiramente) para a formação de uma organização que possa representar esta indústria, o que não deixa de ser uma boa notícia, um fator a ser comemorado, já que aparentemente as condições são favoráveis para tal fim.

4.7 Análise de ações de cooperação na região: AEICOVAT e CONFEC+

4.7.1 AEICOVAT

Desde o início das mobilizações, principalmente quando a Prefeitura Municipal de Lajeado tomou a frente do projeto, mais em função de o próprio pesquisador ser o principal motivador e articulador, se esperava que outras lideranças surgissem, tirando da Prefeitura o protagonismo de modo que o projeto ou o propósito tivesse um maior engajamento e uma maior autonomia, o que de fato não ocorreu. Praticamente a coordenação continuou exclusivamente com o município.

Com o investimento realizado pela Prefeitura, através do convênio firmado com a associação, esperava-se que com uma ação concreta o propósito de capitalizar apoio por parte dos demais atores e dos próprios empresários seria facilitado, mas o resultado final acabou não sendo conforme se havia imaginado. Enquanto a governança por parte do município ocorreu, as ações que foram exigidas pelo convênio se desenvolveram conforme havia sido estabelecido, mas quando a gestão passou para os empresários o projeto foi perdendo força. A associação não prosperou, não se conseguiu mais apoiadores e o uso dos equipamentos e das máquinas acabou se restringindo a poucas pessoas. De positivo, ficou posteriormente o embrião para a realização da feira CONFEC+, a qual também é objeto de análise.

Independentemente de qualquer avaliação que possa ser feita sobre a forma de condução, execução do projeto ou atividades, após todo esse tempo transcorrido cabe uma reflexão sobre o papel desempenhado principalmente pelos empresários. Apesar de toda a exposição e visibilidade que o projeto e ações tiveram, a participação e envolvimento dos maiores beneficiários sempre foi aquém do esperado. Raras as lideranças, sem expressão ainda por cima e baixa proatividade. Questiona-se o fato de que qualquer entidade para ganhar corpo necessita de tempo

e há custos envolvidos que precisam ser supridos. Quem estaria disposto a investir tempo e dinheiro? Quanto maior o número de participantes este custo seria dividido e mais gente para dividir as tarefas e funções também.

Merece destaque o fato de que sempre se teve algo concreto para se oferecer aos empresários, no caso a estrutura que foi montada com máquinas, equipamentos e software, um verdadeiro laboratório para desenvolvimento de produtos que estava e ainda está à disposição dos interessados. Ou seja, havia e há benefícios imediatos, um incentivo para os empresários aderirem à associação, mas mesmo assim não ocorreu evolução no quadro social. Ouviu-se à época que o fato de que o uso do software e dos equipamentos serem compartilhados e modelos e modelagens poderiam ser copiados por outros. Segredos poderiam ser descobertos. O que pode ser uma das causas do pouco interesse por parte de empresário de fora da associação.

Inicialmente a associação foi concebida com um número pequeno de associados com alguma relação próxima entre si, de modo a manter a relação de confiança e ampliá-la conforme os contatos de cada um. Durante um tempo funcionou, só que o grupo em vez de expandir acabou se fechando mais ainda, ficando mais restrito. Juntamente a isso, cabe a pergunta, será que a forma de associação seria a maneira correta de congrega os empresários? Em vez de se criar uma nova, não poderia ter sido aproveitada uma já existente, como a Associação Comercial e Industrial de Lajeado, muito mais consolidada e com credibilidade? Ou manter um grupo informal, já que nenhuma empresa havia sido obrigada a se associar ou tinha por imposição se associar? Será que as empresas estariam prontas ou aptas a conviver num ambiente compartilhado e cooperarem entre si de um modo ou outro?

Cabe também uma análise sobre a participação e o envolvimento dos demais atores. No início havia uma comissão que acabou não evoluindo. Novamente não se está analisando a condução do processo durante todo o tempo ou julgando qualquer uma das partes envolvidas, mas houve instituições que acabaram trabalhando ou vinham trabalhando com o segmento mediante seus próprios métodos. Até que ponto o projeto da associação era atrativo aos envolvidos ou mesmo conflitante com os interesses de cada um? Quem deveria ou poderia ter sido o gestor do projeto? Será que o projeto, proposta deveria ter existido? Não se descarta também a

variável referente à crise econômica desde 2014. A união dos empresários que poderia se constituir numa alternativa de sobrevivência não se confirmou.

4.7.2 CONFEC+

Analisando o projeto da feira, poderia se dizer que o visitante teria a possibilidade de encontrar tudo o que fosse precisar para o seu negócio, da linha de produção ao comerciante varejista. Nas oportunidades onde o projeto foi apresentado, elogios foram recebidos, tanto que não houve maiores dificuldades em se obter apoiadores. Estes só não foram mais incisivos, pois era o primeiro evento, já que algumas instituições e organizações teriam sua participação com limitações por questões legais ou institucionais, neste momento, em função disso. Quanto aos fornecedores das indústrias de confecção (local, regional, estadual e nacional, inclusive multinacionais), houve o interesse por parte destes, mas a participação ficou mais condicionada ao envolvimento dos que eram seu público alvo, que foi muito aquém do esperado e como reflexo, acabaram não apoiando a Feira da forma que poderiam.

Analisando o desempenho dos empresários das indústrias de confecção, conforme relatos por parte da empresa organizadora, mesmo com todas as ações de marketing, seja através da imprensa parceira, lançamento da feira, visitas a associações comerciais, reuniões de sensibilização com empresários e entidades, treinamentos, visitas *in loco* e contatos telefônicos, o mesmo foi muito, mas muito aquém do imaginado, fato que ocasionou a transferência de data e a ampliação do foco para empresários de fora da região e o posterior cancelamento do evento. As principais razões ou considerações apresentadas pela LUME em reunião final onde foi decidido pelo cancelamento momentâneo da Feira foram: capacidade produtiva limitada da região (para atender demandas maiores); porte das empresas (micro e pequenas na maioria, apenas uma grande empresa de destaque nacional); a região não é um polo estruturado (falta organização para o setor); economia regional não favorável; poder de investimento das empresas regionais (reduzido); as empresas regionais não têm o hábito de investir em feiras de negócios; empresas estruturadas da região não demonstraram interesse em participar; falta de percepção ou de vislumbramento do potencial de negócios na região e falta de representatividade do setor na comissão organizadora da Feira.

Alguns aspectos listados chamaram a atenção, como o fato de a região não ter um polo estruturado, não havendo organização do setor, o que dificulta a realização de ações coordenadas entre as empresas em si e entre estas e os demais atores regionais podendo ocasionar perda de competitividade e oportunidade para as empresas da região. Além disso, o fato de as empresas regionais não terem o hábito de investir em feiras de negócios e a falta de percepção ou de vislumbramento do potencial de negócios na região pode vir a representar a falta de uma visão mais estratégica por parte dos empresários e, por fim, a falta de representatividade do setor na comissão, o que pode caracterizar a falta de lideranças por parte dos empresários, já que eram os maiores beneficiários com a realização do evento, e a falta do querer que as coisas aconteçam, da iniciativa. Tem que partir da manifestação da vontade do empresariado de fazer acontecer, o que deixou bastante a desejar e assim, uma oportunidade ímpar de se mostrar o potencial da região, os produtos que aqui são feitos e de desenvolver o setor como um todo mais uma vez se perdeu ou se postergou.

Em resumo, analisando o envolvimento dos atores regionais objetos da presente pesquisa, podemos ver que há a participação do poder público, com a Prefeitura de Lajeado cedendo o local sem ônus para o evento, a ACIL, como organizadora da Feira juntamente com a LUME, a UNIVATES e o SEBRAE com o desafio da moda e rodadas de negócio e a CIC Vale do Taquari através do apoio institucional. Com o SENAI seria desenvolvido um evento fora dos ambientes da feira. Já entre as empresas de confecção, tal como comentado anteriormente, restou uma certa decepção, cujas origens para esse desempenho fraco podem, possivelmente, estar na análise dos questionários.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente dissertação se propôs, como objetivo geral, analisar a percepção de cooperação entre os atores regionais presentes no setor industrial da confecção do vestuário e acessórios no COREDE do Vale do Taquari. Para tanto, foi necessária a divisão deste em mais quatro objetivos específicos: caracterizar socioeconomicamente o setor; compreender as inter-relações existentes entre os atores regionais; identificar ações e práticas de cooperação; e, por fim, analisar a percepção sobre as razões, os estímulos e as dificuldades para a realização da cooperação.

Embora este setor industrial não seja o mais relevante na região, há pessoas, famílias que vivem e dependem do desempenho dele, o que por si só, entende-se já ser objeto de estudo, pois essas pessoas que dependem desta atividade econômica ajudam a movimentar a economia da região, seja investindo, consumindo ou construindo, etc.

Espera-se que a pesquisa realizada, represente uma chamada à região para a discussão sobre o setor de confecção, de modo a incluí-lo nas pautas estratégicas, a fim de se criar estímulos para sua expansão, através de ações e de projetos devidamente articulados entre todos os interessados, seja prefeitura, universidade, associações empresariais, empresas, entre outros atores do desenvolvimento. Setor organizado é setor mais forte e, conseqüentemente, com mais oportunidades tanto de negócios como de empregos e assim, mais retorno para a sociedade.

Partindo para a análise dos objetivos específicos, o primeiro era caracterizar socioeconomicamente o setor da confecção do vestuário da região a partir dos aspectos produtivos, comerciais e estruturais das empresas. O objetivo em questão não pode ser atendido na íntegra. Conforme já comentado no capítulo específico que trata da contextualização e da caracterização socioeconômica do setor da confecção na região, com as informações que puderam ser levantadas ao longo da pesquisa não foi possível caracterizar definitivamente a indústria da confecção do vestuário no Vale do Taquari-RS. Para tanto, seria necessário definir exatamente quais as informações desejadas e se aplicar um questionário apropriado para tanto, semelhante aos diagnósticos empresariais realizados em 2009 até 2011 que resultaram no levantamento dos vinte e cinco itens, os quais deram início à todo o processo de investigação sobre a aglomeração empresarial local.

Mesmo que se tivesse o diagnóstico/questionário definido, a sua aplicação necessitaria ser feito *in loco* para garantir que o empresário viesse a respondê-lo, além de se ter uma melhor visão sobre a empresa. Também não se tinha tempo hábil para isso (prazo para a realização da pesquisa e tempo disponível em função dos horários de trabalho do pesquisador) e nem recursos financeiros. A questão da pandemia causada pelo Covid-19 também foi responsável por dificultar o contato com as empresas.

Algumas informações quantitativas sobre o setor da confecção local, mesmo que insuficientes para caracterizá-lo por completo, só foram possíveis em consultas aos dados da RAIS e no DataSebrae (ano base 2018), pois não se localizou um portal ou outra fonte de pesquisa que contemplasse dados mais abrangentes e atualizados.

Como exemplo do que se levantou e apurou, temos que o total de empresas que desenvolve a atividade na região é 261 e 1.204 a quantidade de funcionários. O município que concentra o maior número de empresas é Lajeado, com 81 (31,03% das 261) e, conseqüentemente, possui o maior número de empregados (189 dos 1.204 - 15,70%). A subclasse com mais empresas e funcionários é a 1412-6/01 - Confecção de Peças do Vestuário, Exceto Roupas íntimas e as Confeccionadas Sob Medida, com 161 e 865, respectivamente.

Das empresas de confecção locais, conforme o portal da RAIS (2018), 93,49% são ME (244 empresas), 6,13% são EPP (16) e 0,38% são Médias (1). Em relação aos empregados, as ME empregam 44,93% (541 funcionários); as EPP 45,85% (552) e as Médias, 9,22% (111), totalizando 1.204 e quanto ao sexo, dos 1.204 conforme RAIS 2018, 1.065, ou 88,46% eram mulheres e 139 (11,54%) homens.

O segundo objetivo era compreender as inter-relações existentes entre as empresas que desenvolvem a atividade de confecção do vestuário na região e os demais atores regionais. Com base nos apontamentos levantados na análise dos questionários, pôde-se dizer que as relações de cooperação são pontuais e eventuais, concentrando-se mais entre as próprias empresas para atender questões meramente operacionais do que entre elas e os demais atores regionais, apesar de todos reconhecerem da sua importância e dos benefícios que se pode obter, além dos já obtidos. Ou seja, há espaço para a cooperação evoluir, mas na prática não se tem visto isso, apesar das iniciativas propostas pelos demais atores regionais (SEBRAE, AEICOVAT, CONFEC+).

Os motivos que levam para a não ampliação da cooperação entre as empresas ainda não se sabe, mas, pontos como a ganância, enxergar o outro como concorrente e falta de abertura por parte dos empresários precisam ser considerados. Em relação aos demais atores regionais a situação é semelhante, ficando a questão da não cooperação ainda sem resposta conclusiva, o que pode servir de tema de estudos futuros.

Diante de todo o exposto, apesar do questionamento surgido, entende-se que o objetivo em pauta foi atingido.

Quanto ao terceiro objetivo específico, identificar ações e práticas de cooperação entre as empresas e entre elas e os demais atores regionais observou-se que a cooperação das empresas restringe a seus pares. Infere-se que a mesma se apresentou mais restrita e eventual (já comentado), ficando entre poucas empresas, destacando-se a troca de experiências, de informações, de fornecedores, terceirização de produção/auxílio de mão de obra, empréstimos e troca de itens e compras em conjunto. Já com os demais atores regionais, as interações das empresas com estes se mostraram da seguinte forma:

a) Instituições de ensino e pesquisa: As interações existentes ou quando ocorreram foram para algum tipo de qualificação específica, organização da empresa e para a contratação de profissionais;

b) Entidades de classe, sindicatos e de apoio às empresas: com exceção de um caso onde a interação com entidades de apoio ocorreu para sanar algum tipo de dúvida (não especificada) ou para orientação e crescimento da empresa;

c) Órgãos públicos: Um dos empresários informou que participa de palestras e cursos com o SEBRAE;

d) Clientes: relações comerciais apenas; e,

e) Fornecedores de matéria prima, insumos, mão de obra: relações comerciais.

Além das interações já realizadas pelos empresários, alguns dos entrevistados informaram que gostariam de ter entre as empresas e com os demais atores regionais a realização de encontros ou reuniões, possibilitando a troca de experiências, o explanar de problemas e de soluções de cada empresa para o crescimento comum; a criação de central de compras com relação sobre fornecedores; banco de dados de colaboradores; visitas técnicas e cursos de especialização em gestão e produção; importação de itens que não existem no mercado nacional e a implantação de serviços de mecânica destes equipamentos.

Em geral, a visão dos empresários em relação às ações e práticas cooperativas se restringe mais à questões operacionais do que propriamente estratégicas.

Por outro lado, volta-se a atenção à análise dos demais atores regionais em relação ao tipo de interação/ações/atividades que a sua instituição/organização mantém com as empresas deste setor ou com outras instituições para este setor. Com exceção do SENAI, do SEBRAE e da UNIVATES que trabalham a questão da capacitação, formação profissional e o empreendedorismo, as demais instituições pouco ou nada interagem com o setor. A ACIL é apoiadora e co-realizadora da feira CONFEC+. O SEBRAE mantém interações com a UNIVATES e o SENAI para a realização de eventos de apresentação das tendências de modas com foco na indústria e no varejo.

Quanto às prefeituras, no mais, não há uma interação específica com o setor, apenas apoio para iniciativas isoladas como feiras e eventos setoriais (CONFEC+) e aquisição de produtos. Também atendem aos empreendedores com incentivos e parceria com o SEBRAE, como na prefeitura de Teutônia. E para os fornecedores, o cancelamento da feira fez com que a empresa perdesse por enquanto o contato com as empresas e o segmento de um modo geral.

Tanto as entidades como também as prefeituras podem proporcionar mais ações/atividades e benefícios às empresas do setor de confecções do que se faz atualmente, ou seja há um potencial subutilizado, subaproveitado. Conforme já tratado na análise das respostas por parte dos empresários, até que ponto eles têm conhecimento dos que os demais atores regionais podem vir a oferecer ou do que pode vir a ser feito em conjunto? Juntamente com o fornecedor percebe-se uma visão mais estratégica e ampla do potencial de ações a serem desenvolvidas, além de uma predisposição maior por parte destes para que isso aconteça do que por parte dos empresários.

Pairam, porém, dúvidas a respeito da forma ou maneira de como seria possível a cooperação para tratar dos pontos levantados e estreitar ainda mais as relações entre as empresas e entre elas com os demais atores regionais, se através de uma associação ou outra entidade congênere, ou mesmo através de um grupo informal. Tema para estudos futuros.

De acordo com os levantamentos efetuados através das respostas aos questionários é possível dar por satisfeita a exigência do objetivo analisado.

O quarto e último objetivo específico é analisar a percepção dos atores regionais sobre as razões, os estímulos e as dificuldades para a realização de ações práticas de cooperação entre si.

Os empresários entrevistados possuem consciência de que a cooperação é benéfica para seus negócios em vários aspectos, ou seja, há razões e estímulos para que ela aconteça, embora existam fatores inibidores ao processo cooperativo, como individualismo das pessoas; a concorrência; a desconfiança e o medo de se expor (apresentar suas deficiências). A divergência de ideias; a falta de tempo para se dedicar ao assunto (empresário de pequena empresa é um faz tudo); a desorganização do setor devido ao fato de as empresas não se conhecerem também foram mencionados. Além disso, a falta de um agente que promova essa aproximação, o que pode significar a falta de uma liderança no processo, principalmente por parte dos empresários. Pode-se acrescentar também a ganância e a falta de abertura, sendo necessário estabelecer relações de confiança, já citados anteriormente.

Fica a pergunta, quem deveria ser o agente a liderar um processo de aproximação? Essa baixa interação com os demais atores e as dificuldades levantadas não contribuem para a desorganização/desarticulação do setor? O desconhecimento do que os demais atores podem contribuir, como já citado, não seria um dos fatores dessa baixa interação? Projetos de grupo foram tentados, sem se obter os resultados esperados. Será que esses fatores inibidores podem vir a ser causas disso? Será que além dos demais fatores já citados, falta também iniciativa aos empresários?

A concorrência entre as empresas, o individualismo, a competição, o receio, a falta de tempo e o desconhecimento sobre o tema cooperação inibem a cooperação em nível regional, juntamente com a desconfiança de que alguém vai copiar ou descobrir um segredo do outro, o imediatismo dos empresários e a falta de visão estratégica destes.

Quanto à estruturação de uma organização representativa do setor, os empresários entendem que é um processo complexo e difícil, mas necessário para tratar dos seus interesses, mas para que ela atinja o que se propõe, há a necessidade de maior envolvimento, o que demanda tempo, não disponível.

Em nenhum momento os empresários mencionaram em assumir custos para a manutenção dessa organização, da qual não se sabe nem a forma da sua possível

existência. Se não há disponibilidade de tempo, pelo visto, também não haverá disponibilidade financeira. Então, quem assumiria estes custos institucionais? Ou qual o incentivo extra que teriam para compensar isso? Iniciativas fracassadas anteriores de unir o setor também acabam por desmotivar e desacreditar os empresários.

Perguntados, entidades, universidade, órgãos públicos e fornecedores que benefícios traria para a sua instituição a realização de ações coordenadas ou haver cooperação entre os atores regionais, se teria interesse e o que poderia dificultar este processo, as dificuldades citadas foram a falta de liderança, o querer se desenvolver por parte do setor, o engajamento/comprometimento de pessoas com a causa; a falta de interesse em uma das partes da parceria, além da burocracia exigida.

Em relação à importância da existência de uma organização/instituição regional para coordenar as ações do setor como um todo, tanto as entidades, universidade, prefeituras e fornecedor foram unânimes em responder que sim, ficando em aberto quem seria a entidade gestora desse processo; se poderia ser aproveitada a estrutura das associações comerciais; de quem deveria partir a iniciativa e se os empresários estariam preparados para isso.

O desenvolvimento de pessoas a fim de adquirirem conhecimento de causa para ajudarem na organização; a existência de lideranças já que o processo requer poder de mobilização e articulação; o querer por parte dos empresários juntamente com a falta de maturidade do setor para desenvolver este assunto foram pontos dificultadores levantados mais uma vez.

A grande maioria dos atores regionais entrevistados se mostrou favorável em apoiar o desenvolvimento do setor da confecção na região, contribuindo (não financeiramente) para a formação de uma organização que possa representar esta indústria, o que não deixa de ser uma boa notícia, um fator a ser comemorado, já que aparentemente as condições são favoráveis para tal fim.

Para finalizar a análise deste objetivo, pode-se inferir que há diversas razões que estimulam como também desestimulam a realização de ações e práticas cooperativas conjuntas entre as empresas do segmento da confecção do vestuário e entre elas e os demais atores regionais entrevistados. Há um consenso de que a cooperação é benéfica para todos os envolvidos diretamente, como também indiretamente (sociedade em geral) das mais variadas formas, mas, um aspecto em

questão acabou chamando a atenção. Mesmo havendo razões para a cooperação e uma predisposição por parte de prefeituras, entidades, universidade, fornecedor de serviços e entidades de apoio às empresas para que a mesma ocorra, precisa existir principalmente o “querer” por parte dos empresários, pois sem este “querer” ou “acreditar”, de nada adianta o resto, mesmo com todo um trabalho educativo, sensibilização que se possa fazer. Sem o “querer”, não haverá projeto ou iniciativa que dê certo. Possivelmente essa seja a maior das dúvidas.

Nas entrevistas realizadas com empresários da região, apurou-se que os mesmos possuem consciência de que a cooperação é benéfica para seus negócios em vários aspectos, ou seja, há razões e estímulos para que ela aconteça, embora existam fatores inibidores ao processo cooperativo, como individualismo das pessoas; a concorrência; a desconfiança e o medo de se expor (apresentar suas deficiências). A divergência de ideias; a falta de tempo para se dedicar ao assunto (empresário de pequena empresa é um faz tudo); a desorganização do setor devido ao fato de as empresas não se conhecerem também foram mencionados. Além disso, a falta de um agente que promova essa aproximação, o que pode significar a falta de uma liderança no processo, principalmente por parte dos empresários. Pode-se acrescentar também a ganância e a falta de abertura, sendo necessário estabelecer relações de confiança, já citados anteriormente.

Vários questionamentos acabaram surgindo ao longo da análise das respostas, servindo para aperfeiçoamentos futuros. Mesmo assim, entende-se que não se descaracteriza o esclarecimento do objetivo em pauta.

Realizadas as análises dos objetivos específicos é necessário que se faça o mesmo com o objetivo geral visando a conclusão da pesquisa. Como objetivo geral delimitou-se analisar a percepção de cooperação entre os atores regionais presentes no setor industrial da confecção do vestuário e acessórios no COREDE do Vale do Taquari.

Sem parecer repetitivo, mas ao longo das análises realizadas foi possível perceber que aparentemente há um campo fértil para desenvolver atividades cooperativas entre os empresários e entre estes com os demais atores regionais, pelo menos os pesquisados, no caso as prefeituras, universidade, fornecedor e entidades e a grande maioria dos empresários entendem que a cooperação entre eles poderá trazer benefícios diversos, sejam de forma direta ao envolvido como de forma indireta, no caso a sociedade em si e o setor empresarial como um todo.

Os empresários possuem uma visão mais operacional a respeito da cooperação, ou seja, para resolver seus problemas operacionais em específico, enquanto os demais atores pesquisados dão a entender uma visão mais estratégica, mais ampla, enxergam mais longe, pensam no setor por completo, a fim de lhe dar mais importância e visibilidade. Aparentemente, são os que demonstraram maior propensão em cooperar.

Na prática a cooperação é mais restrita, se concentrando nas empresas, principalmente, não praticada entre todos os empresários entrevistados. Entre as empresas com os demais atores, praticamente inexistente e entre os atores pró setor de confecção, pouco também, possivelmente reflexo da situação. Setor não interage e assim não ganha visibilidade e em consequência, acaba não recebendo muita atenção. Apesar de haver fatores estimuladores para a cooperação, também há dificuldades para que a mesma aconteça.

Mesmo não sendo o setor com a maior relevância para a região, evidenciado pelos dados que foram possíveis ser coletados e pelos depoimentos dos secretários municipais, algumas iniciativas de se construir um projeto coletivo foram tentadas, mas todas não obtiveram êxito. Possivelmente, a maior das dúvidas que fica é se os empresários de fato querem cooperar, primeiramente entre si para depois envolver os demais atores regionais. Este fato, apesar de importante, não deve inibir ou mesmo impedir novas iniciativas em trabalhar o setor da indústria da confecção do vestuário na região, pois já se tem um diagnóstico prévio com a presente dissertação, um ponto de partida de onde poderão ser desenvolvidas estratégias mais assertivas, com menor possibilidade de erro.

Durante a pesquisa não havia sido encontrado outros trabalhos/estudos sobre as indústrias de confecção do vestuário no Vale do Taquari, como também não se teve condições de explorar mais a fundo a questão da caracterização socioeconômica do setor a fim de se ter uma dimensão mais exata do objeto de estudo, até porque se acredita haver informalidade, a qual não está nos dados oficiais. Participação no PIB da região e de cada município; quantidade real de empresas e de funcionários; idade das máquinas; espaço físico; faturamento real são algumas das informações que poderiam ser apuradas.

Um levantamento quantitativo com um número mais expressivo de empresas, poderia ser efetuado e disponibilizado em plataforma de consulta pública, juntamente com um diagnóstico setorial para levantar as principais carências das

empresas, possibilitando a sua inclusão no plano estratégico da região. Além de ser uma limitação do estudo, segue como sugestão para os próximos.

Como foi verificado que a cooperação dentro do setor não se mostrou muito desenvolvida, questionamentos e pontos inibidores acabaram sendo levantados durante a análise dos questionários em função disso. Por exemplo, o individualismo das pessoas; a concorrência; a desconfiança e o medo de se expor (apresentar suas deficiências); a ganância e a falta de abertura, sendo necessário estabelecer relações de confiança. A falta de iniciativa e o querer por parte dos empresários.

Possivelmente, uma avaliação do Capital Social ajudaria a compreender melhor essas situações. Para Putnam (1996), o capital social se refere às características da organização social, como confiança, normas e sistemas que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando a ocorrência de ações ordenadas, possibilitando a realização de certos objetivos que seriam inalcançáveis sem a sua existência. A cooperação voluntária, espontânea ocorre de modo mais fácil numa comunidade que tenha herdado um bom estoque de capital social. Além de uma limitação do estudo atual, segue como sugestão para estudos futuros.

Para finalizar, espera-se que este estudo possa ter continuidade por parte de algum pesquisador, se apropriando sobre o tema, e assim, poder atuar junto ao setor da confecção regional, integrando os demais atores na elaboração e execução de projetos e ações vinculados a um grande planejamento estratégico regional, para que enfim se cumpra os propósitos de promover de fato o desenvolvimento regional.

REFERÊNCIAS

AEICOVAT - Associação dos Empresários das Indústrias de confecção do vestuário e afins do Vale do Taquari. Lajeado. **Estatuto Social**. 2012.

ALBAGLI, S.; MACIEL, M. Informação e conhecimento na inovação e no desenvolvimento local. **Ciência da Informação**, Brasília, DF, v. 33, n. 3, p. 9-16, set/dez, 2004.

ARAÚJO, Gustavo H. S. **Cooperação: análise da percepção de um grupo de empresários participantes do arranjo produtivo local de moda de São Gonçalo – RJ**. 2014. 61f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2014.

ATLAS Socioeconômico do Rio Grande do Sul, 2015. Disponível em: <<https://atlassocioeconomico.rs.gov.br>>. Acesso em: 20 set.2020.

BAIARDI, Amílcar. Competição e Competição / Cooperação. **O&S** v.15, n.45, Abril/Junho, 2008.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1979.

BECKER, Dinizar; WITTMANN, Milton L.(org). **Desenvolvimento regional: abordagens interdisciplinares**. 2. ed. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2008.

BOISIER, Sérgio. Em busca do desenvolvimento regional: entre a caixa preta e o projeto político. **Planejamento e Políticas Públicas**, n.13, p. 111-147, Junho de 1996.

CIC - Câmara de Indústria, Comércio e Serviços Vale do Taquari, 2020. Disponível em: <<https://www.cicvaledotaquari.com.br>>. Acesso em: 20 set.2020.

CESAR, Mateus N. **Cooperação x Individualismo: a contribuição de Elinor Ostrom para a gestão dos recursos comuns**. 2017. 86 f. Dissertação (Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico) - Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, 2017.

CNI - Confederação Nacional da Indústria, 2020. Disponível em:<www.portaldaindustria.com.br/cni>. Acesso em: 20 set.2020.

COLTRO, Alex. A Fenomenologia: um enfoque metodológico para além da modernidade. **Caderno de Pesquisas em Administração**, São Paulo, v. 1, n. 11 1.trim./2000.

DATA SEBRAE, 2020. Disponível em: <<https://datasebraeindicadores.sebrae.com.br/resources/sites/data-sebrae/data-sebrae.html#/Empregados>>. Acesso em: 20 set.2020.

DUARTE, Pedro Henrique E.; GRACIOLLI, Edilson J. A teoria da dependência: interpretações sobre o (sub) desenvolvimento na América Latina. In: COLÓQUIO

INTERNACIONAL MARX E ENGELS, 5, 06 a 09 de novembro de 2007. **Anais...**, 2007. Disponível em:
<https://www.unicamp.br/cemarx/anais_v_coloquio_arquivos/arquivos/comunicacoes/gt3/sessao4/Pedro_Duarte.pdf>. Acesso em: 20 set.2020.

FEE - Fundação de Economia e Estatística do Estado do Rio Grande do Sul. **Perfil sócio econômico, COREDES**, 2020. Disponível em:
<<https://arquivofee.rs.gov.br/perfil-socioeconomico/coredes/detalhe/?corede=Vale+do+Taquari>> Acesso em : 20 set.2020.

FLORES, Murilo. **A identidade cultural do território como base de estratégias de desenvolvimento** - Uma visão do estado da arte. Santiago, Chile: RIMISP, 2006.

GALVÃO, Antônio C. F. Por que apoiar políticas de desenvolvimento regional? Ideias sobre alguns dos dilemas atuais do desenvolvimento brasileiro. In: BRANDÃO, Carlos, SIQUEIRA, Hipólita (orgs). **Pacto federativo, integração nacional e desenvolvimento regional**. São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo, 2013.

GOMES, Tereza C. L. **Aglomerções produtivas e desenvolvimento local: arranjos produtivos locais da amêndoa da castanha-de-caju nos municípios de Barreiras e Pacajus no Estado do Ceará**. 2007. 274 f. Tese de Doutorado (Programa de Pós-Graduação em Agronegócios) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul - Centro de Estudos e Pesquisa em Agronegócios, Porto Alegre, 2007.

IACONO, Antônio. **Interação e cooperação em sistemas locais de produção: uma análise dos fatores inibidores segundo as especificidades das pequenas empresas**. 2009. 150f. Dissertação (Programa de Pós-Graduação e Área de concentração em Engenharia de Produção) – Universidade de São Paulo - Escola de Engenharia de São Carlos, São Carlos 2009.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2020. Disponível em:
<<https://ibge.gov.br>>. Acesso em: 20 set.2020.

MINISTÉRIO DO TRABALHO. **Programa de disseminação das estatísticas do trabalho**, 2018. Disponível em: <<http://pdet.mte.gov.br/novo-caged>>. Acesso em: 20 set.2020.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Painel de Informações do Novo Caged**, 2020. Disponível em:
<<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiM2ZiZnk5YzUtODU5OS00YjFmLTk1NjltNDY1M2lwMTJhOTgzliwidCI6ImNmODdjOTA4LTRhNjUtNGRIZS05MmM3LTExZWE2MTVjNjMyZSIsImMiOiR9>>. Acesso em: 20 set.2020.

NORTH, Douglas C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. 3.ed. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 2006.

OLIVEIRA de, Gílson B. Uma discussão sobre o conceito de desenvolvimento. **Revista FAE**, Curitiba, v. 5, n.2, p. 37-48, maio/ago 2002;

OLSON, Mancur. **A Lógica da Ação Coletiva**: Os Benefícios Públicos e uma Teoria dos Grupos Sociais. 1.ed. 2.reimp. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2015.

DO OURO FILHO, Abimael M. **Análise dos fatores condicionantes da desarticulação na cooperação de um arranjo produtivo local: o caso de Tobias Barreto/SE**. 2013. 128 f. Dissertação (Programa de Pós-graduação em Administração) – Universidade Federal de Sergipe, Aracajú, 2013.

DO OURO FILHO, Abimael M.; OLAVE, Maria Elena L.; DE CARVALHO BARRETO, Ikaro D. Fatores Desarticuladores da Cooperação em Arranjos Produtivos Locais: Um Estudo Quantitativo no APL de Confecções de Tobias Barreto/SE. **BBR - Brazilian Business Review**, vol. 12, núm. 5, septiembre-octubre, p. 17-40, 2015. FUCAPE Business School Vitória, Brasil.

PUTNAM, R. **Comunidade e Democracia**: a experiência da Itália Moderna. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

SINGER, P. Conceituação de desenvolvimento. In: **Desenvolvimento e Crise**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982. p 21-37.

VIEIRA, Edson Trajano; SANTOS, Moacir José dos. Desenvolvimento econômico regional – uma revisão histórica e teórica. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, [S.l.], v. 8, n. 2, jun. 2012. ISSN 1809-239X. Disponível em: <<https://www.rbgdr.net/revista/index.php/rbgdr/article/view/679>>. Acesso em: 20 set. 2020.

WEGNER, Douglas; PADULA, Antônio D. Quando a cooperação falha: um estudo de caso sobre o fracasso de uma rede interorganizacional. **RAM. Revista Administração Mackenzie**, São Paulo-SP, v.13, n.1, p. 145-171, jan/fev 2012.

APÊNDICE A

QUESTIONÁRIO ATORES REGIONAIS

1. Qual a sua visão a respeito do setor industrial da confecção do vestuário aqui na região? Na sua opinião, quais as perspectivas de futuro para este setor?
2. Qual o reflexo desta atividade produtiva para a sua instituição? Qual a importância que este setor tem para a sua instituição?
3. Qual o tipo de interação/ações/atividades que a sua instituição/organização mantém com as empresas deste setor ou com outras instituições para este setor?
4. De que forma sua organização/instituição poderia contribuir para o desenvolvimento deste segmento empresarial como um todo?
5. Na sua opinião, entende ser possível a realização de ações coordenadas ou haver cooperação entre a sua instituição/organização com as demais instituições/organizações regionais juntamente com os empresários para o desenvolvimento do setor?
6. Que benefícios isso traria para a sua instituição? Tens interesse? O que pode dificultar este processo?
7. Na sua opinião, julga interessante ter uma organização/instituição regional para coordenar as ações cooperativas ou pró desenvolvimento do setor como um todo?
8. Terias interesse em ajudar na construção desta organização, se associando à ela e participando de reuniões, grupos de trabalho, eventos e contribuir financeiramente para a sua manutenção? Ou, de que maneira estarias disposto em ajudar?

QUESTIONÁRIO EMPRESAS

1. O que entende por cooperação? Quais os atributos estariam relacionados à cooperação?
2. O que considera como ações/práticas cooperativas? E com quem?
3. Que tipo de relação sua empresa tem com as demais empresas que atuam no mesmo setor? Com instituições de ensino e pesquisa? Com entidades de classe,

sindicatos e de apoio a empresas? Com os órgãos públicos? Com clientes? Fornecedores de Matéria Prima, insumos, Mão de Obra?

4. O que lhe levou a se relacionar com outras empresas e/ou entidades?

5. Quais os resultados obtidos? Foram positivos/negativos, por que razão?

6. Na sua opinião, seria possível realizar ações/práticas cooperativas com estes agentes visando a melhoria nos negócios? Em que aspectos/forma elas seriam possíveis?

7. Quais os tipos de ações julga importante ter com cada um destes atores e por que?

8. Na sua percepção em que aspecto a cooperação com os demais atores pode trazer benefício para a sua empresa?

9. Quais os fatores que inibem ou dificultam a realização de práticas cooperativas com cada um destes agentes?

10. Como poderia ampliar a cooperação? Teria interesse em ampliar? Com quem?

11. Em termos de cooperação no Vale do Taquari, na sua percepção, quais os aspectos positivos e ou negativos que proporcionam ou inibem a cooperação a nível regional? E por que?

12. Na sua opinião, julga interessante ter uma organização/instituição regional para coordenar as ações cooperativas ou pró desenvolvimento do setor como um todo?

13. Terias interesse em ajudar na construção desta organização, associando-se a ela e participando de reuniões, grupos de trabalho, eventos e contribuir financeiramente para a sua manutenção? Ou, de que maneira estarias disposto em ajudar?