

As redes sociais da economia local: um estudo de caso na Serra Gaúcha

Guilherme F. W. Radomsky*

Title: The social networks of local economy; a case study on Sierra Gaucha

RESUMO

O trabalho analisa redes sociais de reciprocidade e de trabalho no município de Veranópolis e região, Estado do Rio Grande do Sul (Brasil). O objetivo é examinar o surgimento das redes de trabalho e de que maneira estas são fundamentadas em reciprocidade, relações de proximidade e parentesco. O estudo contemplou três redes estabelecidas no município, ligadas: 1) aos fruteiros 2) às indústrias de microfusões e 3) às indústrias de calçados e bolas. As conclusões do trabalho apontam que a reciprocidade, a proximidade e o parentesco se constituíram em mecanismos sociais para a formação de redes de trabalho e de sociabilidade. As redes contribuem de forma relevante para dinamizar a economia rural e urbana do território e diversificar o mercado de trabalho. Portanto, as redes de reciprocidade e de trabalho estruturam as interações entre os atores sociais, constituindo-se num modo de regular os mercados e a concorrência.

Palavras-chave: redes sociais; reciprocidade; desenvolvimento local.

ABSTRACT

The paper analyzes social networks of reciprocity and labor at Veranópolis municipality and its region, Rio Grande do Sul state (Brazil). The aim is examine the emergence of the labor networks and how these networks are based in reciprocity, closeness relations and kinship. The study focuses on three types of networks, engaged to: 1) fruit traders, 2) micro fusion industries, 3) shoes and sporting goods industries. The study concluded that reciprocity, closeness and kinship were constructed as social mechanisms for the emergence of labor and social networks. The networks contribute, in an important way, giving dynamism to the rural and urban economy of the territory, and diversifying the labor market. Hence, the labor and reciprocity networks structure interactions between social actors, constituting a mode of regulate the markets and the economic competition.

Key words: social networks; reciprocity; local development.

JEL Classification: J40, O10, Z10

Recebido em 20.06.2006. Aceito em 04.08. 2006

* Sociólogo, Mestre em Desenvolvimento Rural pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. PGDR/UFRGS. Av. João Pessoa, 31, IEPE, 90.040 – 000 Porto Alegre RS. Fone: 51- 34355922. E-mail: radomsky@universia.com.br e radomsky@ufrgs.br . A pesquisa recebeu apoio financeiro do CNPq.

Introdução

Embora possa ser considerada uma indagação do passado, pergunta sobre os fatores que ajudam a promover ou que retardam o desenvolvimento continua, ao longo dos anos, sendo de importância decisiva. É candente a pergunta sobre as variáveis explicativas, como fomentar e como esclarecer aquilo que se concebe como desenvolvimento; de que maneira elucidar o porquê de um certo lugar, uma região ou determinada nação ser desenvolvida.

A questão que orientou o trabalho a seguir se inscreve neste quadro. O local onde foi realizado o estudo, o município de Veranópolis, é considerado um dos mais desenvolvidos do estado do Rio Grande do Sul. E o mais interessante é que a realização desta pesquisa no município de Veranópolis implicou entender um ambiente social cuja economia se apresenta de maneira bastante particular. Uma série de empreendimentos econômicos - indústrias, vinícolas, estabelecimentos comerciais - cujo caráter das relações de trabalho e produção, não raro, é marcado por ligações pessoais entre os indivíduos.

A medida em que se descobria o modo de funcionamento destes estabelecimentos, verificava-se que as relações de proximidade eram fundamentais para a sua constituição e sua operação. Mais ainda, elas ligavam os estabelecimentos entre si, numa configuração que se assemelhava a redes (cujos vínculos pessoais baseados no conhecimento mútuo entre os atores sociais estavam também as conformando). O crucial é que, para compreender este tipo de configuração social, foi preciso refletir sobre o significado das relações de parentesco, amizade e proximidade para o tecido social e para a economia local. Estava em jogo, portanto, observar o caráter das relações econômicas entre os diversos atores locais e perceber de que forma suas interações tinham efeitos expressivos sobre a economia.

Neste sentido, o que se propõe a investigar e compreender é como foi o processo de constituição das redes de trabalho e produção, qual o papel das relações de parentesco, reciprocidade e proximidade para as redes e quais são as suas diferenças e especificidades?

A partir das primeiras pesquisas no campo, verificou-se que era possível compreender a dinâmica econômica e social de Veranópolis a partir de três atores sociais chaves para a economia local, e pelas redes por eles estabelecidas. Por esta razão, o trabalho analisa redes ligadas: 1) aos fruteiros, 2) às indústrias de microfusão de aços e 3) às indústrias de calçados e artigos esportivos.

Após abalizada a problemática de estudo, a realização das incursões a campo permitiu que emergisse a hipótese para a indagação formulada. A hipótese é de que, apesar de uma origem cultural e social comum, as diferentes redes de trabalho e produção apresentam distintas características no que diz respeito a forma de trabalho, modo de operação e regulação da concorrência. Assim, supõe-se que cada rede apresentará características próprias, ainda que as relações de reciprocidade entre os atores sociais estejam presentes em todas.

As manifestações da sociabilidade e da economia na sociedade estudada estimularam uma reflexão acerca da perspectiva teórica que poderia melhor se aproximar de uma compreensão para esta forma de desenvolvimento econômico, expressamente fundamentado em relações sociais e no caráter simbólico que as distingue. O movimento teórico recente nas Ciências Sociais tem projetado perspectivas que procuram entender os processos de desenvolvimento econômico ancorados em relações sociais, simbólicas e culturais. A questão que perpassa essa perspectiva é que as relações econômicas dificilmente podem ser explicadas por indivíduos isolados maximizadores de ganhos, de acordo com Abramovay (2003). Num momento de intenso debate acadêmico – ocasionado pelos avanços da Sociologia Econômica e da Economia Neoinstitucional – verifica-se que os processos econômicos são melhor entendidos por interações que ultrapassam a sua própria esfera, isto é, estão intimamente relacionados com as estruturas sociais, políticas e simbólicas de dada sociedade.

Esta discussão teórica permitiu uma aproximação de elementos conceituais da Sociologia, da Antropologia e da Economia. As noções de dádiva e de reciprocidade são elos a partir dos quais se pode compreender a constituição das relações sociais baseadas em significados. E por observar a complexidade das interações sociais que constituem as sociedades, o conceito de redes

é a perspectiva que melhor integra a reciprocidade como *ato* e como *fato social total* (Mauss, 1974).

A respeito dos aspectos metodológicos, nesta investigação utilizaram-se as técnicas e métodos qualitativos de análise. Os dados primários obtidos foram coletados a partir de observação e de entrevistas semi-estruturadas. Realizaram-se vinte entrevistas com membros pertencentes a essas redes sociais e informantes-chave a fim de identificá-las e caracterizá-las. O público-alvo constitui-se de comerciantes, agricultores, trabalhadores em indústrias, micro-empresários, gerentes de fábricas, membros de associações e informantes-chave como técnicos da Emater, formuladores de políticas públicas locais e secretários municipais. Segundo indicações de Flick (2004), o conjunto dos entrevistados foi composto de maneira não-aleatória, procurando contemplar diferentes posições sociais dos atores (quanto ao trabalho, à situação socioeconômica, à política, à localização espacial da residência, às redes, ao gênero). As observações e entrevistas foram realizadas em diversas visitas ao local, procurando reconstruir gradualmente o espaço dos entrevistados, e compor a amostra com pessoas que realmente fundamentariam as conclusões aqui obtidas.

O texto está organizado em quatro partes, além da introdução. Na próxima seção apresenta-se a abordagem teórica que fundamenta a análise. Na terceira parte, analisa-se a realidade empírica de Veranópolis comparando-se as três redes de trabalho. Na quarta parte tecem-se algumas considerações finais do estudo.

Dádiva, reciprocidade e redes sociais

Dádiva e reciprocidade na teoria social: contribuições à análise das trocas sociais

A origem da reflexão sobre reciprocidade na Ciência Social reside nos trabalhos de Émile Durkheim. Esta categoria, segundo a teoria das trocas de Durkheim, poderia ser um recurso explicativo para a forma que assumem as relações sociais em geral. No entanto, é preciso observar que a preocupação analítica não era o único objetivo de sociólogos franceses que se perguntavam sobre os fundamentos da dádiva e da reciprocidade. A teoria da troca social de Émile Durkheim e seus seguidores incidia fortemente na natureza moral dos atos coletivos, e na

capacidade de estruturação da ordem social e geração das formas de solidariedade que dela derivariam, segundo Ekeh (1996, p. 779). Neste sentido, foi a partir da Ciência Social francesa que a “troca” passa a ter uma razão de explicação sociológica. É preciso observar que as Ciências Econômicas já vinham teorizando as trocas na sociedade, uma vez que elas são elos de compreensão da geração da riqueza. Mas na Ciência Social a troca adquire outro significado, uma razão simbólica de caráter generalizante sobre a constituição do social (Lévi-Strauss, 1974).

Foi da incumbência de Marcel Mauss o esforço de vincular a preocupação moral acerca das bases da solidariedade com a analítica do fato social. Quanto ao primeiro aspecto, observou que na troca há sempre três momentos que se revertem no princípio da ação recíproca – dar, receber, retribuir. A troca não é somente uma permuta de produtos, ela carrega a potencialidade da sociabilidade humana, sobre a qual se fundam a solidariedade, a integração social e as obrigações mútuas. O segundo aspecto complementa o primeiro. É por que estes fatos sociais são “totais”, isto é, as trocas são econômicas, expressam também a política e estão numa cosmologia simbólica, que deles se pode atribuir um sentido.

Por meio de seu célebre *Ensaio sobre a dádiva*, Mauss (1974) amplia o que pode(ria) ser um universal das práticas humanas. O ensaio disserta sobre práticas sociais de troca que realizam as sociedades nativas analisadas. A tese principal do texto está calcada na centralidade que assumem os atos generosos quando indivíduos e grupos efetivam suas trocas em sociedade. O autor assinala que a dádiva e as atitudes recíprocas acabam sendo fundamentais para toda a ordem social. Para chegar a estas considerações, Mauss examinou os fenômenos *potlach* (no noroeste americano), *kula* (na polinésia) e outros relativos às prestações totais, recorrentes nas sociedades tribais de diversos lugares, descritos por outros antropólogos de sua geração, tal como Malinowski. Assim, o autor do *Ensaio* estabeleceu que nas trocas existe algo mais que a mera coisa trocada, que quando o câmbio se estabelece uma moralidade é instituída (do receber e do retribuir).

A noção de totalidade se tornou central para o que o autor havia constatado. Mauss percebe que estas trocas não são somente econômicas, mas envolvem a economia, a política e os sistemas simbólicos destes grupos – se constituindo no fato social total. São totais (ou gerais)

porque “põem em movimento, em certos casos, a totalidade da sociedade e de suas instituições”, de acordo com Mauss (1974, p. 200). Por isso, não há apenas uma razão material que evoque a necessidade das trocas.

A partir da obra de Mauss, há uma nova interpretação sobre as práticas humanas e sociais. Não necessariamente o burguês europeu é o sujeito universal e acabado da História. Há diversas sociedades, culturas e histórias. As práticas econômicas de trocas podem ser compreendidas dentro de um espectro mais amplo: o sistema simbólico e social. Isto significa que a economia e a racionalidade do ganho utilitário não determinam as esferas culturais e políticas, mas que as práticas econômicas e a noção de indivíduo (pessoa) devem ser refletidas a partir de estruturas sociais e dos sistemas simbólicos de cada grupo ou sociedade.¹.

Mais recentemente, Alain Caillé, pesquisador francês, faz um retorno bastante profundo da obra de Mauss. Caillé define dádiva como qualquer ação sem expectativa imediata ou certeza de retribuição, com objetivo de “[...] criar, manter ou reproduzir a sociabilidade, comportando, portanto, uma dimensão de gratuidade” (Caillé, 1998b, p. 76 *in* Sabourin, 2003, p. 1).

Para Caillé (1998a), a dádiva é ligação, é simultaneamente obrigação e liberdade. É na “aposta da dádiva” que os atores sociais manterão os vínculos, mas a dádiva não é norma, “[...] pois é, de fato, unicamente numa situação de incerteza estrutural que o problema da confiança e da tessitura do laço social se coloca [...]” (Caillé, 1998a, p. 15). De maneira complementar ao proposto por Bourdieu (1996) num trabalho já muito conhecido, Caillé atenta que, entre os atores da troca, há uma procura pela retribuição o mais depressa possível, mas Caillé não sugere que haja sempre uma estratégia de poder “por trás” dos atos. Caillé persegue uma conceituação da dádiva que procure vencer pólos redutores tais como a preponderância da obrigação, de um lado, ou da espontaneidade, de outro; do instrumentalismo ou do prazer, dos atos interessados ou desinteressados. Propõe que o conceito de dádiva é inaplicável se não houver tudo isso: obrigação, liberdade, interesse, espontaneidade e prazer.

Nesse sentido, recupera-se para a presente reflexão o trabalho original de Mauss e a leitura que Caillé faz. Este retoma a dimensão ética da reciprocidade e como ela pode estruturar

relações de confiança. Logo, aparecem na obra deste autor as expectativas que os indivíduos constroem das atitudes dos outros e também o interesse na existência do próximo. Isto, de um certo modo, acentua as propensões dos sujeitos a estabelecerem alianças, não puramente obrigatórias (por necessidade), nem puramente livres (por mero prazer). Para os objetivos deste trabalho, faz-se necessário entender de que maneira este debate encontrou eco nas Ciências Econômicas, de um certo, como a discussão sobre reciprocidade abalou as estruturas do pensamento neoclássico e marxista.

Reciprocidade e economia

Com a finalidade de mostrar como o debate acima desenvolvido teve repercussão nas Ciências Econômicas, reconstitui-se brevemente a perspectiva teórica de Karl Polanyi, um dos poucos (e um dos primeiros) economistas que incorporou elementos da antropologia para pensar princípios econômicos. A reciprocidade² é um dos princípios econômicos que postulou em seus estudos, os outros são a redistribuição e o intercâmbio. Em sua interpretação mais conhecida, sugeriu que nenhuma sociedade não-capitalista conheceu um sistema social e econômico regulado por mercados, isto é, pelo princípio do intercâmbio. A idéia central é que os seres humanos sempre interpretaram a economia como parte das relações sociais, sem particularizá-la em uma esfera separada, tal como no capitalismo. Em seus escritos, há a idéia de *submersão* da economia nas relações gerais que travam os seres humanos entre si, sendo parte da totalidade da vida social.

Para Polanyi (2000, p. 75) em todas as sociedades não-capitalistas os princípios da vida econômica são institucionalizados através de uma organização social, isto é, estes princípios são disciplinados por padrões específicos de comportamento. Vale ser ressaltado que em seus escritos aparece a tese de que a sociedade mantém-se no direito de regular os mercados e não o inverso. O capitalismo seria o único sistema social e econômico no qual irrompeu a impessoalidade nas relações, isto é, a possibilidade da existência do ator econômico. Assim sendo, as interpretações de Polanyi padecem da seguinte questão: como continuar a considerar a reciprocidade, a dádiva e as relações econômicas “submersas” nas sociais se a sociedade capitalista já fez a conversão para um sistema autoregulado pelo mercado?

Essa é a limitação da proposta, corroída pelas críticas de diversos pontos de vista. Sabourin (2003, p. 3) alude ao fato de que Polanyi procurou substantivizar a interpretação da reciprocidade e do intercâmbio (troca de mercado) como se eles aparecessem puros na realidade. Em *A Grande Transformação*, Polanyi afirma que na sociedade ocidental as relações de mercado moldam o comportamento econômico, mas Sabourin alerta que dádiva e intercâmbio são apenas modelos ideais correspondentes a princípios econômicos, os dois se complementam nas sociedades, gerando tensões entre suas lógicas.

Além das críticas por parte da Antropologia, sociólogos e economistas procuraram avançar em relação às teorias de Polanyi. Este é o tema perseguido pela corrente denominada Nova Sociologia Econômica (NSE). Apesar da importante influência de Polanyi para a NSE, esta perspectiva procura se diferenciar da sociologia econômica clássica. Exatamente no ponto em que Polanyi reconheceu a existência de mercados auto-reguláveis é que a crítica da NSE incide. Para Abramovay (2004, p. 55), até mesmo a “auto-regulação depende da própria maneira como a interação social ocorre”, portanto o conceito de *submersão*, do próprio Polanyi, é tão fundamental a esta tradição. O que Abramovay insiste é que os mercados são realmente impessoais, mas que neles os vínculos sociais são concretos e localizados, influenciam as suas dinâmicas. Por isso as formas que assume a reciprocidade em cada contexto específico podem influenciar as relações econômicas e mesmo a impessoalidade é construída socialmente. Neste sentido, pode-se afirmar que o primado da NSE é que as relações econômicas estão inscritas numa atmosfera social e cultural.

Conforme Wanderley (2002, p. 22), uma das importantes aquisições destes estudos é a que salienta a construção social da racionalidade, afastando a interpretação abstrata desse fenômeno e situando-a num sistema de significações. Nee (2003 *in* Abramovay, 2004) sugere que a racionalidade é limitada pelo contexto. Abramovay considera que essas avaliações “dão mais realidade” às interações econômicas, aos mercados, para além de uma visão matemática que a Ciência Econômica tradicional vinha operando.

Algumas outras contribuições da NSE são importantes para os objetivos deste trabalho. Este é o caso dos estudos sobre economia e redes sociais. Wanderley (2002, p. 18) localiza em

Mark Granovetter (1973) o autor que pôde estabelecer ligação entre a análise de redes e os aspectos sociológicos da economia, a partir de pesquisas sobre o mercado de trabalho. Este autor, pontua Wanderley, concluiu que as pessoas conseguem empregos não num mercado anônimo, mas através de *laços*. São os laços fracos os responsáveis pelo sucesso, e “conhecer” pessoas é o que constitui a rede, portanto são formas de relação social concreta e permeada de atitudes recíprocas (é o que Granovetter chamou de a “força dos laços fracos”).

Uma última menção importante é a idéia de que mercados e reciprocidade são construções sociais. Em um estudo sobre a Terceira Itália, Bagnasco e Triglia (1993) observaram que as relações características de uma região podem atuar fortemente para a formação dos mercados. A maneira como as empresas se vinculam, as formas de reciprocidade nas relações, o papel da família e as instituições políticas apareceram no trabalho dos autores como elementos culturais de expressiva capacidade para estruturar as relações econômicas. Portanto, o estudo mostrou que foi um conjunto de relações sociais particulares que contribuiu para “[...] a emergência de uma formação social específica [...]” (1993, p. 38).

A partir da pesquisa na Itália, os autores constataram que ao longo do processo histórico a reciprocidade não desaparece quando ocorre a instituição de mercados impessoais, mas ela funcionará como regulação das relações mercantis, principalmente em períodos de crises (1993, p. 42). Com isso, nas transformações sociais radicais, como a passagem de uma formação social agrícola para uma industrializada, há sinais de uma continuidade histórica na estrutura social, representada pela manutenção das relações de reciprocidade. Desse modo, o que vale a pena ressaltar no trabalho de Bagnasco e Triglia é que os mercados assumem formas particulares em formações sociais específicas. A reciprocidade, as relações sociais e familiares vêm a ser instituições capazes de regular a economia local e fornecer externalidades positivas para os mercados, como a confiança entre os atores sociais de uma região.

Observa-se que a teoria social contemporânea tem valorizado o tema da reciprocidade no entendimento da sociedade. Além dos estudos antropológicos, sociólogos e economistas têm participado deste círculo de debates sobre suas potencialidades para explicar a construção social dos mercados, o poder e também para enfatizar aspectos culturais cercam a racionalidade

humana. Ao mesmo tempo, o exame da reciprocidade em quaisquer relações de troca possui uma significativa capacidade de combinar-se com outras abordagens, como o estudo das redes sociais.

Redes sociais

Os estudos a respeito da dádiva e da reciprocidade são basilares para que se possa compreender qual a natureza do fato social. Eles incidem no caráter simbólico, ético, social e político dos atos recíprocos, fornecendo uma gama de explicações a respeito das trocas e de como os sujeitos se vinculam. Entretanto, pouco podem responder sobre questões de outra ordem, do tipo, quais pessoas são escolhidas na díade, por que certas coalizões são mais importantes que outras, qual o papel das posições sociais dos indivíduos para se compreender os vínculos. A noção de rede se constitui como um instrumento de análise mais rico para este propósito.

Desenvolvido de forma mais expressiva na tradição anglo-saxônica das Ciências Sociais, antropólogos como Barnes, Boyssévain e Mayer procuraram dar conta de como redes políticas são fundamentais para que se compreendam coalizões de grupos e estratégias de influências. Por meio destes pesquisadores, a noção de rede era utilizada basicamente para os estudos do poder local, estratégias políticas em que as relações de proximidade eram fortemente acessadas. Na concepção de Barnes (1987, p. 167), rede social é um conjunto de relações interpessoais concretas que vinculam indivíduos a outros indivíduos. As redes são abstrações que explicam relações diádicas e de extensões variáveis. Elas são constituídas por relações sociais de proximidade, de amizade ou de poder (por exemplo, patronato) e envolvem elementos diversos que as estabelecem e as mantêm.

Estes estudos foram em parte influenciados pelas análises de Radcliffe-Brown (1952) sobre as estruturas sociais. Para Radcliffe-Brown (1952), as redes de relações realmente existentes entre os indivíduos constituem a estrutura social, isto é, o conjunto das relações pessoa a pessoa em dada sociedade. Scherer-Warren (2005, p. 29) percebeu que, apesar do diálogo entre os autores, desde os anos 1940 são constituídas duas vertentes para o estudo das redes sociais. Enquanto para Radcliffe-Brown a rede é a estrutura da sociedade, Barnes, Mayer e outros têm na noção de rede a forma de descrever relações sociais primárias, do cotidiano e suas intensidades.

Portanto, Boyssevain, Barnes e Mayer irão rechaçar a teorização estrutural-funcionalista (normativa) de Radcliffe-Brown, ainda que preservando a idéia de redes. Esses autores utilizam a noção de estratégias, como recurso dos indivíduos em oposição aos constrangimentos normativos do sistema social proposto pelo estrutural-funcionalismo. A leitura dos estudos de Barnes (1987), Boyssevain (1987) e Landé (1977) indica uma perspectiva de atores sociais que se associam em redes baseadas no interesse individual, isto é, privilegiam a dimensão da estratégia.

Nesta mesma direção, Scherer-Warren (2005, p. 32) afirma que desde os primeiros estudos sobre redes buscou-se estipular se estas eram amparadas nas redes primárias ou em atributos (parentesco, vizinhança, amizade, migração). Todavia a própria autora sugere que pesquisas contemporâneas³ têm procurado observar os dois aspectos simultaneamente. Por essa razão, as redes sociais podem ser de vínculos primários (envolvem atos de reciprocidade que ligam sujeitos) e também de atributos, as duas características sendo fundamentais para explicar o caso da Serra Gaúcha.

Para este trabalho, do ponto de vista teórico, persegue-se conciliar as vertentes teóricas que, por meio dos conceitos de dádiva, reciprocidade e redes, procuram dar conta das trocas, das relações sociais, do estabelecimento de laços de cooperação, dos jogos de poder e da forma que os atores agem na sua sociedade. Esta proposição teórica busca elucidar de que forma as relações de reciprocidade e proximidade constituíram redes sociais em Veranópolis.

Redes, reciprocidade e desenvolvimento

Poucos analistas e estudiosos da reciprocidade têm se preocupado em pensar a validade desta noção para refletir sobre o tema do desenvolvimento⁴. Na perspectiva aqui perseguida, a introdução da noção de rede pode ser uma forma apropriada de articular a reciprocidade aos estudos sobre do desenvolvimento. A razão principal é que as redes possibilitam pensar a reciprocidade numa perspectiva sociológica de mais longo alcance. Dessa maneira, existe a possibilidade de estudar a reciprocidade e as relações de troca sob o enfoque das redes de relações sociais que se projetam num determinado espaço.

Muitos autores que discutem o desenvolvimento do ponto de vista das redes sociais incorporam a noção de território para enfatizar as sinergias espacialmente localizadas que permitem o desenvolvimento se instituir sob o ângulo dos atores sociais. Sob este prisma, o desenvolvimento é concebido desde uma perspectiva endógena. Diversas são as aproximações teóricas que foram realizadas sobre este tema, dando especial ênfase aos processos locais de desenvolvimento, tal como os estudos dos sistemas locais de produção, da geografia econômica e outros.

No campo das Ciências Sociais, incorporar a espacialidade na análise, sobretudo através do conceito de território, significa reconhecer que o espaço não é simplesmente funcional, como suporte para relações sociais. Conforme Bottazzi (1994, p. 423), o espaço se torna meio, possui uma dimensão sociocultural cujo papel é central. Bottazzi (1994, p. 423-424) alude que o local se diferencia justamente por que os atores sociais aí implicados estabelecem particulares tipos de relações sociais, como de confiança, cooperação, solidariedade, sentimento de pertença, etc. Sob este aspecto, incorporar a espacialidade na análise sociológica não significa perder a noção de tempo como variável de explicação, pois enquanto meio onde se constrói a cultura e as sociabilidades, o território só se sedimenta através do tempo e, em razão deste fenômeno, ele ganha sentido de pertença, de memória coletiva que o transformou e o tornou recurso social.

Importa destacar que o debate que absorve as noções de reciprocidade e de redes como variáveis que podem ser causas do desenvolvimento faz alusão ao território como uma unidade de referência espacial para se pensar estes processos sociais. Assim, a reciprocidade pode se firmar como o fundamento para a consolidação das redes que se projetam num território, que vêm a permitir articular os processos de desenvolvimento.

Delineou-se até esta parte do trabalho o mapeamento teórico que irá possibilitar analisar as questões de pesquisa propostas. As redes se projetam num espaço, conformando um território em cujos atores sociais organizam suas práticas e dão sentido às suas ações de modo específico – são redes de relações sociais que combinam, ao mesmo tempo, trabalho, produção e reciprocidade. Por isso, trabalho e produção seriam construções sociais e históricas, reguladas por instituições da vida coletiva e pelas regras de reciprocidade. Com o objetivo de captar

sociologicamente o intrincado processo de desenvolvimento e seus desdobramentos a serem examinados neste território da Serra Gaúcha, a primazia está em observar as redes, as manifestações complexas da dádiva e o fenômeno da reciprocidade.

Veranópolis e região: rede, reciprocidade e trabalho

Localizado próximo a Bento Gonçalves e Farroupilha, o município está no eixo Caxias do Sul-Porto Alegre, que se caracteriza pela região mais industrializada do Estado. No Censo Demográfico de 2000, Veranópolis possuía 19.466 habitantes, dos quais 82,3 % residiam na área urbana e 17,7 % na área rural. Um dos aspectos mais marcantes da economia de Veranópolis é o número de microempresas. A pesquisa sobre cadastro de empresas do IBGE (1998) informa 1.173 empresas cadastradas com CNPJ sendo que 91,82 % delas com até nove empregados. Isto significa que a economia do município se caracteriza hoje por sua diversificação, tanto no meio rural como no urbano. Dentre os ramos e setores da economia, pode-se enumerar os mais importantes: armas, calçados, artigos esportivos, microfusão⁵, comerciantes de frutas e outras.

Tal como já demonstrado em outro trabalho (Radomsky, 2006), mais do que simplesmente acumulação de capital, havia outros fatores que se fazia necessário pesquisar para explicar a industrialização e a diversificação de atividades em Veranópolis. Uma das origens destas empresas está justamente nas redes de produção e trabalho construídas historicamente no tecido socioeconômico local.

Em Veranópolis, uma série de relações de atitudes recíprocas se formaram ao longo do tempo, sobretudo no início da colonização. Desenvolveram-se no âmbito da prestação e da contra-prestação (atos de reciprocidade, dádiva) entre parentes e vizinhos. Redes sociais se estruturaram ao longo do tempo em torno de referenciais comuns, cujas trocas envolviam ajudas, trabalho, parentesco, empréstimos. Essas redes só se tornaram maiores quando passou a ocorrer uma complexidade do mercado de trabalho, sendo essas redes acessadas estrategicamente por atores sociais locais para a sua reprodução social e criação de novas formas de trabalho. Entretanto, a pesquisa mostrou que, apesar de suas origens comuns, as diferentes redes desenvolveram características próprias. Estas particularidades têm importância decisiva para o

seu funcionamento e conseqüências fundamentais para a economia local. Portanto, no que segue, busca-se caracterizar e analisar as diferenças e semelhanças entre as redes de trabalho ligadas aos fruteiros, à indústria de microfusão e à indústria de calçados e artigos esportivos.

Fruteiros

Os fruteiros são comerciantes que compram, vendem e revendem frutas, legumes e verduras e possuem locais para a armazenagem e distribuição. Dentre um total de 25, existem distintos tipos de comerciantes, conforme o tamanho do estabelecimento. Uma grande parte, os considerados pequenos, tem depósitos menores, ou guardam o produto em galpões de sua residência. Este grupo vende na cidade e nas proximidades de Veranópolis (municípios de Protásio Alves, Fagundes Varela, Vila Flores e Cotiporã), muitas vezes deslocando-se de caminhoneta para oferecer o produto em feiras ou de porta em porta. Um grupo intermediário realiza viagens pelo Estado, utilizam caminhões e possuem depósitos maiores. Já dentre os maiores fruteiros, que freqüentemente são também os que há mais tempo estão no ramo, muitos realizam importação e exportação de frutas, especializam-se em certos produtos. Estes possuem câmaras frias, depósitos enormes e diversos caminhões, ou seja, estão realmente consolidados no ramo.

A atividade iniciou nos anos 1950 através de colonos agricultores da comunidade Lajeadozinho, no interior de Veranópolis, que possuíam pequenos caminhões e procuravam comercializar sua própria produção. O pioneiro a realizar essa atividade foi Guerino Rigon e, depois disso, alguns vizinhos começaram a perceber que a atividade se desenvolvia e buscaram fazer semelhante a Rigon. No princípio vendiam apenas o que produziam em suas propriedades. Porém, percebendo que o comércio era lucrativo, deixaram de ser somente vendedores da sua própria produção agrícola e passaram a comprar produtos de agricultores locais ou em outros lugares, fazendo a distribuição onde houvesse mercados.

A partir de então, com a prosperidade do comércio dos produtos que veio a permitir acumulação de capital para reinvestir no ofício e ampliar a área de abrangência, passaram a diversificar a atividade. Sua arte se traduz em comprar em diversas regiões e centralizar a

organização da distribuição em Veranópolis. Durante o desenvolvimento da atividade, os fruteiros alçaram um mercado importante, observando que a estratégia principal era distribuir certas frutas em locais que não as têm, e trazer à Veranópolis aquilo que ali não se produz.

Os fruteiros fazem uma espécie de concorrência cooperada na região. A maior parte deles comercializa grande variedade de produtos, ou seja, possuem um rol diversificado de produtos. Entretanto, eles acabam se especializando em apenas um, porém sem deixar de comercializar outros. Isso se reflete nas relações de concorrência, por que há poucos comerciantes especializados no mesmo produto, fazendo com que haja cooperação entre eles. Quando um comerciante faz uma venda de fruta que não dispõe, pode comprar do vizinho para repassar a seu cliente, e eles possuem regras transparentes para esses negócios internos à rede (prazo para pagar, desconto, etc.).

A concorrência também é administrada em função dos itinerários que cada empreendimento realiza com suas mercadorias. Conforme depoimentos, cada fruteiro procura não fazer a mesma rota (com os seus caminhos) por onde passam os outros concorrentes de seus produtos. A idéia de uma construção social do mercado, tal como proposta por Bagnasco e Triglia (1993), se manifesta através da organização que possui o mercado regional e as regras e formas de competição. O fato de comprar do concorrente para revender é uma das maneiras para regular a competição, pois os dois ganham com isto. A organização do mercado e as indicações de venda são fundamentais para manter as relações sociais⁶.

As relações entre os fruteiros adquirem uma conformação em rede, tal como Barnes (1987) e Mayer (1987) aludiram, não somente pelos recorrentes vínculos, mas também pelas suas diferenças na economia local. Alguns são aliados de fato, outros são “mais” concorrentes, dependendo do produto em que se especializam. A organização do mercado não consegue esconder as disputas comerciais, por isso as alianças amparam-se na esperança da retribuição. O que caracteriza a rede para Mayer e Barnes é que nem todos os atores sociais estabelecem contatos efetivos, embora possam e até mesmo se conheçam. Semelhante aos demais casos analisados neste capítulo, este aspecto demonstra que não formam um conjunto de ação orientado

a um fim específico, sua forma de interação se desenha como uma rede, na qual a reciprocidade e a concorrência aparecem simultaneamente.

Para ilustrar esta característica seria relevante examinar um caso em particular. Um dos entrevistados afirmou que trabalhou durante anos para um dos maiores depósitos de frutas de Veranópolis. Durante este período, angariou experiência, passou a conhecer os mercados, como estabelecer itinerários para os caminhões de venda, como comprar e vender os produtos. A rede, neste caso, é tipicamente articulada no mercado de trabalho, pois para chegar a esta posição dentro da empresa, ele interagiu com amigos - e “amigos de amigos”, como estudou Boyssvain (1987). Os “amigos de amigos” podem ter a função de estender a rede de relações das pessoas.

Neste processo, verifica-se que suas relações de reciprocidade dentro da empresa foram fundamentais, não somente com seus superiores como também com seus colegas. Quando percebeu que podia abrir seu negócio, articulou-se com um colega para tal feito. A rede de reciprocidade tinha possibilitado uma coalizão. Objetivando não prejudicar o do antigo empregador, procurou investir num produto que seu ex-chefe pouco comercializava (tomate), garantia tanto de lucros como da manutenção da relação social com o agora concorrente. A moralidade da dádiva, na acepção de Caillé, estava para o entrevistado em entender que muito do que possuía de conhecimento dos mercados tinha lhe sido destinado com relativa gratuidade por outras pessoas. Havia também o sentimento de não prejudicar aqueles que não haviam lhe prejudicado, tal como Gouldner (1977) afirmou ser uma das “normas” da reciprocidade.

Maior ainda é a importância da reciprocidade aqui, uma vez que o mesmo entrevistado afirmou que começou seu empreendimento por poder estabelecer sociedade com um amigo seu, então colega quando eram empregados do fruteiro. A associação com alguém que empreendesse esforços para que, em conjunto, pudessem sair da condição de empregados e passar a empregador foi relevante. Dessa maneira, é saliente perceber que os novos empreendimentos surgem muitas vezes partir de indivíduos que não têm expressivo capital econômico acumulado.

É nesse sentido que se advoga ao recurso da análise de redes sociais, porque o mercado de trabalho e o surgimento de novas empresas se dão por meio de vínculos pessoais. O mercado de

trabalho pode, muitas vezes, funcionar como uma ampla rede que conectam empregados, empregadores, desempregados e conhecidos. Estes são ligados por laços, ora fortes, ora fracos e, para o caso dos fruteiros de Veranópolis, os novos empresários tecem o fio da rede que os liga aos empreendimentos em que anteriormente eram funcionários. Há redes no sentido de relações entre empregados e empregadores cujo efeito é a formação de outros empregadores. E esta dinâmica se vê renovar de tempos em tempos, nos discursos de empregados, como se segue um relato sobre os anseios de seus filhos: “Os que mais queriam [empreender] são os meus filhos, eles gostariam de “botar” alguma coisa própria” (entrevistado n. 2).

Repetindo-se entre os empregadores, uma entrevistada comentou que

[...] talvez um deles seja um pouquinho mais ambicioso e sonhe um pouquinho mais alto, o resto eu acho que não. Ele conhece bem o ramo e trabalha com meu marido há muitos anos (entrevistada n. 1).

Como se observa nos relatos acima, redes de relações se expressam nas contratações do mercado de trabalho (vínculos ou indicações entre patrões, empregados e outros). Do mesmo modo, e vinculado a isto, pessoas procuram reunir sinergias para constituir novas empresas, isto é, relações de proximidade para constituição dos empreendimentos próprios. Wolf (2003) desenvolve a idéia de que nas sociedades complexas as estruturas informais, paralelas às burocráticas, podem ser tão centrais que estas alianças entre parentes, compadres e amigos se tornam o fundamento que possibilita as empresas. Portanto, acontece uma combinação de confiança nas relações de parentesco ou proximidade e dádiva mútua entre sócios - contribuições em forma de capital, trabalho e conhecimento para iniciar e manter a empresa.

Além das relações de reciprocidade e das redes sociais, outros fatores são importantes para iniciar os negócios, o capital econômico e o conhecimento do ramo. Mesmo que os recursos materiais sejam indispensáveis, eles não explicam por si só a constituição das empresas. Tal como visto acima, a reciprocidade pode desencadear relações entre pessoas que procuram reunir recursos e juntar capitais para o investimento, ou entrar na sociedade com fornecimento de trabalho.

Contudo, parece claro que mesmo importante, o capital econômico não poderia explicar por que os novos empresários não investem em diversos ramos da economia (indústria, serviços, etc). Ora, o conhecimento do setor de atividade é absolutamente fundamental para iniciar seus projetos. Em razão disto, os ex-empregados de depósitos de frutas investem no mesmo ramo. Novamente, as redes de reciprocidade e de trabalho exercem efeito expressivo, visto que, se os novos empreendedores nunca tivessem feito parte da delas, pelas quais obtiveram o emprego, jamais teriam a experiência que lhes é demandada para ser empresário do ramo. Neste caso, o trabalho como operário proporciona a “acumulação” de saber que se torna basilar para orientar os investimentos: “Eu conhecia bem o ramo, trabalhei durante anos, e meu sócio conhecia bem como vender o produto, o tomate” (entrevistado n. 3).

A peculiaridade dos fruteiros é que a rede inclui os atores sociais num círculo de relações que os prepara para serem comerciantes. Por isso as informações sobre os mercados, as interações pessoais, o conhecimento dos preços e dos bons e maus pagadores são essenciais para o sucesso. Num primeiro aspecto, a reciprocidade se manifesta no mercado de trabalho no qual a proximidade, o interconhecimento e as indicações por meio dos laços de amizade são os suportes para acessar as ocupações, da forma que sugeriu Wanderley (2002). Do mesmo modo, no interior dos depósitos, é fundamental estabelecer relações adequadas para ser considerado um bom empregado - além de fiel e, às vezes, submisso, semelhante ao que Wolf (2003) afirmou sobre as relações patrono-cliente. Num segundo ponto de vista, a reciprocidade aparece também entre os empreendimentos de fruteiros, pois entre eles se faz necessário construir relações de cooperação, mesmo tendo que administrar a concorrência. A construção do mercado ocorre na mesma medida em que a rede de relações é constituída, visto que as informações sobre melhores rotas, clientes e fornecedores se tornam centrais para que ela se estabeleça.

Microfusões

A indústria de microfusão de aços iniciou de forma bastante peculiar em Veranópolis. Sua origem é na fábrica de armas que João Boito desenvolvera junto com os filhos desde as décadas de 1920 e 30. Boito tinha uma residência em Vila Azul, distrito de Veranópolis, local por onde passava a estrada que ligava Bento Gonçalves aos municípios do nordeste do estado. Ele

desenvolvia muitas atividades junto à família, além de ser agricultor, fazia o conserto de rodas de carretas que por ali transitavam, hospedava e oferecia refeições a viajantes da rota Bento Gonçalves – Passo Fundo.

De acordo com relatos, os colonos enfrentavam animais perigosos nas matas e, João Boito, que também gostava da prática da caça, começou a fabricar armas de fogo de maneira rudimentar. Utilizando tornos simples e força animal, eles faziam armas com materiais que encontravam, até mesmo com cabos usados de guarda-chuvas, arames e etc. O trabalho era realizado em família, mas também havia relações de reciprocidade entre os vizinhos que garantiam o funcionamento da oficina, segundo o relato:

Pelo o que eu sei é que na época também havia carência de mão-de-obra de ferreiros. Então ele buscava com a família Barbieri, uma troca. O sr. Barbieri ia na oficina do avô pra ajudá-lo da fabricação da arma e ele colocava a sua filha mais velha na lavoura no lugar do seu Barbieri para trabalhar. E depois, se associou também à família Dal’Agnol (entrevistada n. 9).

As famílias se ajudavam e se associavam, trocando força de trabalho para que se desenvolvesse a economia e fosse garantida a reprodução social. Em função disto que no início da atividade foram fundamentais as trocas e doações que os grupos domésticos praticavam entre si. Através destas práticas, possibilitou-se ampliar a oficina a partir das relações de reciprocidade na comunidade rural. Não se sabe até que ponto estas trocas eram com maior ou menor espontaneidade. Há, nos variados, discursos manifestações de reciprocidade como pura generosidade, mas é importante observar que as algumas famílias podiam estar em dívidas – financeiras ou morais - com outras.

A partir de 1947, E. R. Amantino, um empreiteiro que trabalhava na construção da ferrovia próxima ao rio das Antas, associou-se a Boito. O novo sócio, na realidade, acabaria comprando a maior parte da empresa. Assim, em 1955 fundaram a E. R. Amantino & Boito Cia Ltda. que passava a contar com o capital e maquinário para produção de armas em série. Com o passar do tempo, a indústria de armas cresceu e a produção aumentou expressivamente.

A partir da produção em série e vendas ininterruptas, o uso de tecnologias era assaz necessário, por exemplo, na utilização de aço microfundido. Durante o crescimento da empresa, incomodava aos donos e sócios da empresa necessitar encomendar de São Paulo a produção de peças para as suas armas. Foi assim que em 1977, a empresa constitui uma outra unidade no município para microfundir aços somente para as armas, unidade que passou a se chamar de MicroVera⁷. Com o passar dos anos, houve uma diversificação do portfólio de produtos e a indústria começou a vender para outras empresas, comercializando peças e partes de peças (conectores, junções, etc.). Uma das razões para deixar de apenas abastecer sua própria fabricação de armas foram as demandas de mercado e a concorrência.

Durante a pesquisa de campo no ano de 2005, constatou-se que existem cinco empresas de microfusão, todas elas consideradas de médio a grande porte, e outras tantas iniciativas de pequenos empreendimentos que realizam trabalhos para estas empresas maiores. Elas terceirizam partes do processo de fabricação industrial, tal como é o caso das matrizarias (oficinas e fábricas produtoras de matrizes⁸ para fundição de peças) e dos fornecedores de máquinas.

A exigência de qualificação para os trabalhadores das linhas de montagem e produção é relativa, pois os informantes relataram que o processo de aprendizagem é endógeno. Um dos motivos apontados para isso é a existência precária de instituições de ensino para as atividades da microfusão, sendo algumas destas bastante específicas. Os recém empregados são alocados em setores nos quais há pouca exigência de preparação técnica e, dependendo dos avanços que fizer, passará para outros setores nos quais se exigem mais responsabilidade e competência. Neste sentido, a qualificação é necessária para o trabalhador evoluir no interior da empresa, o que pode ser restrito. Apesar do conhecimento adquirido, a força dos vínculos de amizade, parentesco e proximidade vêm a ser uma forma de acessar estes meios com mais facilidade.

Ainda a respeito da qualificação da mão-de-obra, as empresas cresceram expressivamente e tiveram que se adaptar e contratar a mão-de-obra disponível na região. Acaba sendo tarefa delas preparar o empregado. Por conseguinte, se, de um lado, a microfusão não exige escolaridade ou qualificação específica para ser admitido na fábrica, de outro, ele pode sair da empresa com uma

profissão. Isso cria um diferencial de experiência deste funcionário, caso ele venha a ser dispensado de seu emprego.

Uma das características que conforma a rede de trabalho da microfusão é que ela iniciou de uma única indústria. A partir da MicroVera, que começou suas atividades em 1977, muitos operários obtiveram larga experiência no processo de produção e, alguns destes, decidiram abandonar a condição de empregado para empreender negócio próprio no setor, passando a fazer concorrência aos antigos patrões.

A microfusão de Veranópolis é a “mãe” de todas as microfusões do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. Todos os funcionários trabalharam ou saíram de dentro da MicroVera e montaram as suas empresas (entrevistado n. 10).

Esse é um dos resultados das redes: o aprendizado é coletivo e o saber-fazer se difunde rapidamente. A reciprocidade, no caso analisado, se processa a partir da participação dos indivíduos nas esferas de aprendizado, no interior da indústria. Para conhecer o *modus operandi*, é preciso “pertencer à rede”, assim ele obtém conhecimento suficiente depois de alguns anos de experiência e do saber que lhe é transmitido.

Entretanto, emergem formas de competição e, da mesma forma como ocorre entre os fruteiros, a concorrência é “diluída” em virtude das oportunidades do mercado nacional e do alto grau de diversificação de cada empresa, que tendem a se especializarem num tipo de produto. O que não fica absolutamente excluído da possibilidade de julgamento negativo acerca da conduta dos ex-empregados que abriram suas empresas⁹.

Portanto, apesar do controle das condutas sociais, a rede de contratações no mercado de trabalho possibilitou que parte dos empregados adquirisse conhecimento do ofício e pudesse, de acordo com os anseios de cada um, iniciar suas próprias empresas, assim que recursos estivessem disponíveis. A rede do trabalho se estende para além dos empregados, incluindo os que procuram empregos e também os que não procuram (atuam apenas como fontes de informação), oferecendo uma clara configuração de ‘rede’, tal qual aparece nos trabalhos de Barnes (1987) e de Mayer (1987). Conforme o depoimento:

O que fazíamos anteriormente era buscar familiares, parentes, amigos, conhecidos [para trabalhar]. Hoje o que a gente faz? Nós buscamos familiares, parentes, amigos e conhecidos. São indicações. (entrevistado n. 10).

Além das contratações, as relações de proximidade se constituem como recursos para novas empresas. Algumas das grandes empresas de microfusão iniciaram desta forma em Veranópolis, com sócios que possuíam laços de amizade, conhecimento do ofício e algum capital para comprar o mínimo de máquinas e outros materiais necessários. Em dois destes empreendimentos, os sócios começaram com apenas um torno mecânico e cresceram gradualmente.

Além de ter sido condição para parte das médias ou grandes empresas, isso se manifesta nas pequenas igualmente. Vale a pena destacar, novamente, um caso particular. Um dos entrevistados declarou que sua firma de matrizarias se concretizou com a iniciativa dele e de dois parentes. Um dos sócios tinha conhecimento de quase dez anos de experiência além de cursos na área industrial, e os outros sócios entraram com capital de giro, benfeitorias (espaço de trabalho) e força de trabalho. O entrevistado relatou que seu parente “*deu* uma força para o início da atividade”. Essa expressão é muito significativa, pois o *dar* adquire um sentido de dádiva, que precisa ser retribuída pelo trabalho e pelo saber técnico do entrevistado. Para Mauss (1974), aceitar e retribuir eram partes constitutivas fundamentais do sistema de reciprocidade. No entanto, o “dar” também parece implicar certa gratuidade no ato, tal qual postulou Caillé (1998a, 2002), pois seu parente não tinha qualquer obrigação com ele. Ainda que esteja em questão se este seria um caso particular de dádiva no interior do grupo familiar, pode-se afirmar que as ‘liberdades e obrigações’ da reciprocidade se processaram por meio do parentesco.

Mais adiante, o mesmo depoente relatou que sua empresa entrou no mercado especificamente para a produção de matrizes para as indústrias maiores. As redes operam na ampliação das ofertas de peças e na especialização da produção local também. Nas empresas maiores e já constituídas, assim que surge a possibilidade de subdividir a produção e terceirizar, possivelmente elas fomentarão que alguém se lance no mercado a fim de suprir esta demanda. Seguramente, esse fenômeno às auxilia a diminuir custos com pessoal e com encargos sociais (tributos e taxas). Dentre os empregados, suprir esta demanda é facultado àqueles que estão informados sobre o mercado, conhecem o processo e têm condições econômicas. Exatamente

neste sentido, os que conseguem abrir suas empresas têm condições por que pertencem à rede - são informados, têm conhecimento e experiência e têm alguma relação de proximidade e reciprocidade (redundando em confiança) com alguém que possa vir a ser seu sócio.

Apesar destas possibilidades existirem e se manifestarem expressivamente em Veranópolis, não são todos os que adquirem recursos materiais e sociais para tal feito. Uma ampla maioria permanece no “chão de fábrica”, apenas assistindo aos casos de sucesso. Pelo menos em parte, os conflitos sociais locais se dão por um confronto entre lógicas distintas, isto é, entre os que almejam ascender socialmente, tal como os casos de empreendedores de sucesso, e os que gostariam de também realizar, mas não aceitam a submissão, a fidelidade à empresa e o trabalho extenuante.

Chama a atenção que a reciprocidade no ramo da microfusão adquire uma forma específica. Aqueles que possuem o saber técnico são capazes de transmiti-lo para os novatos na medida em que estes trabalham nas indústrias. Isso é o que lhes permite angariar conhecimento e ascender profissionalmente dentro da empresa. Por esta razão, podem investir em negócios próprios quando obtiverem recursos suficientes, que é conseguido pelas relações de proximidade. Este é o efeito multiplicador na economia local e, via condutas de reciprocidade, a rede conecta pessoas ao mercado de trabalho (que na realidade é uma rede de laços sociais, inclusive de trabalho) e empresas do mesmo ramo.

Indústrias de calçados e artigos esportivos

As origens do ramo de produção industrial de calçados e artigos esportivos em Veranópolis são bastante antigas. Em seu livro sobre a história do município, Farina (1992, p. 184) relata que, já no ano de 1926, Gerônimo Todeschini fabricava artigos de couro - principalmente selarias. Três anos mais tarde, Benvenuto Dal Ponte passou a lhe ajudar. Os dois tornaram-se sócios no ano de 1939 comprando um terreno, localizado na comunidade Monte Bérico. Naquela época, construíram uma benfeitoria que foi destinada a ser o local da fabricação dos diversos produtos oriundos da transformação do couro. Farina narra que um determinado dia, os irmãos Maristas da região levaram uma bola estragada para o que o sr. Dal Ponte a consertasse.

Meio a contragosto, o artífice aceita realizar tal concerto. Depois de tal feito, decide começar a produzir algumas bolas para vender.

Com o passar do tempo, o negócio passa a gerar algum lucro e deixa os donos do estabelecimento atraídos a incrementar a produção. Tanto foi que em 1967, a produção é ampliada e a boa aceitação das bolas faz cessar a produção de chinelos e montaria da fábrica, fazendo-a especializar-se na área esportiva (Farina, 1992, p. 184). A empresa, já com a denominação de Dal Ponte (pois o sr. Todeschini morrera em 1954), amplia sua inserção em mercados no Brasil e no exterior. Em 1968, já tinha 80 funcionários e em 1973 vendia para treze países, conforme Farina (1992, p. 185). Entretanto, em meados dos anos 1970, o empreendimento começa a apresentar certos problemas financeiros. No ano de 1977, instalou-se no município a empresa paulista São Paulo Alpargatas que, sabendo do momento de dificuldades da Dal Ponte, apresenta interesse em comprá-la (Schneider, 2002, p. 77)¹⁰.

Dessa forma, no processo histórico relativamente recente, duas grandes fábricas de calçados e artigos esportivos passaram a atuar em Veranópolis. Desde o princípio dos anos oitenta, elas se tornaram concorrentes no município, inclusive para empregar força de trabalho local, pois é expressiva a quantidade de contratações – 1.300 na Alpargatas e cerca de 500 na Dal Ponte. Porém, o efeito no mercado de trabalho é mais significativo se forem contabilizados os trabalhadores que atuam nas “empresas-satélites” (terceirização).

Comparando-se ao anterior, o esquema de terceirização da produção é uma característica muito mais importante neste ramo. Segundo Schneider (2002, p. 77), foi nos anos noventa que o sistema de subcontratação se ampliou, o que proporcionou o surgimento de outras empresas de artigos esportivos no local (fábricas cujo tamanho varia de pequeno a médio).

As operações de subcontratação é o que liga empresas grandes, médias e pequenas, fazendo surgir um sistema de terceirização que funciona como uma rede. As grandes fábricas buscam direcionar partes do processo produtivo para as pequenas. Portanto, por envolver necessariamente a cooperação e a confiança entre os empreendimentos (na figura de pessoas chave, como gerentes), a subcontratação também se inscreve nos princípios de reciprocidade tal

qual as outras redes. Em virtude de que as redes se apóiam nestes valores, disso resulta que os mercados são como estruturas socialmente construídas.

Atualmente, há cerca de doze empresas de calçados e artigos esportivos (principalmente bolas) no município de Veranópolis. É um ramo extremamente dinâmico da economia e, além das grandes e médias fábricas, há ainda as pequenas indústrias e os *ateliers* que realizam grande parte do processo de produção de bolas e calçados como contratadas. Dependendo do caso, elas são encarregadas de fazer bordados, solados, impressão de alta frequência¹¹, serigrafia, estampas ou pinturas.

O número expressivo de indústrias tem impactos relevantes no mercado de trabalho e na geração de divisas. Conforme um dos entrevistados, que é gerente numa das grandes empresas, os empregos na fábrica somados às terceirizações chegam a concretizar entre quatro ou cinco mil postos de trabalho, envolvendo trabalhadores residentes nas áreas urbanas e rurais dos municípios de Veranópolis, Vila Flores, Cotiporã, Fagundes Varela, Protásio Alves.

Pelo seu tamanho e o tipo de atividade ser intensivo no uso de força de trabalho, as empresas de calçados e bolas acabaram atraindo não apenas a mão-de-obra local e regional, como migrantes de outras regiões do Rio Grande do Sul, semelhante ao estudado por Schneider (1999) para as empresas de calçados do vale dos Sinos. Muitos migrantes que se empregam na condição de proletários, trabalham por um período e abandonam o emprego, por não estarem de acordo com o nível de remuneração. Por este motivo que muitos dos operários, tanto os locais como os que vêm de fora, não se sentem atraídos por trabalhar nas fábricas de calçado/artigos esportivos. A diferença é que para os primeiros essa ocupação pode ser uma fase da carreira, uma experiência ou uma maneira de ser indicado a outro emprego, enquanto os últimos não pertencem às extensas redes de sociabilidade e, para eles é mais inoportuno se submeter a isto.

Entretanto, é no esquema de rede de subcontratação e terceirização que as indústrias de calçados e artigos esportivos promovem a superação da dicotomia rural *versus* urbano. Além do mais, uma vez que as grandes empresas realizam viagens diárias do meio rural ao urbano levando e buscando trabalhadores, os residentes rurais atuam não somente nos pequenos ofícios

subcontratados. É nesta rede que os membros das famílias agricultoras têm expressiva presença no mercado de trabalho não-agrícola de Veranópolis.

Dentre os empregados, os membros das famílias de agricultores (como filhos e esposas) são valorizados por serem dedicados e submissos ao trabalho e à hierarquia, e por terem seriedade quanto ao emprego. É também com este significado que a reciprocidade entre empregados e empregadores se manifesta. Ao dar confiança e estímulo ao operário agricultor, a empresa recebe dedicação no ofício e qualidade no resultado final da mercadoria a ser colocada nos circuitos de compra e venda.

Parte dos agricultores familiares ocupados na confecção de calçados e bolas realiza seu ofício em *ateliers* de trabalho localizados no meio rural, já mencionados, ou no próprio domicílio. Nestes espaços, é mais comum que os trabalhadores realizem a costura do couro, que pode ser de bolas ou calçados. Fenômeno já analisado por Schneider (1999) no pólo de produção de calçados na região de Novo Hamburgo, em Veranópolis ele funciona da seguinte maneira. A empresa contrata uma pessoa da família – uma mulher, na maior parte dos casos – para fazer costura em seu próprio domicílio, mas como há volume de produção a ser entregue pela pessoa à fábrica, a produtividade da trabalhadora contratada deve ser alta. Então, outros membros da família acabam ajudando, mas oficialmente as empresas só realizam o contrato de trabalho através da mulher. As costuras de bolas podem ser feitas em casa, pelas famílias, já a costura de calçados deve ser realizada em *ateliers* e, independente de estarem localizados no meio rural ou urbano, estes contratam muitas pessoas residentes no meio rural, agricultores familiares¹².

A busca de trabalhadores é um motivo de competição entre as empresas. Entretanto, o que chama a atenção é que este ramo se diferencia dos anteriores pela existência de significativa concorrência entre as empresas para comercialização dos produtos. Nos outros casos, a cooperação e a reciprocidade regulavam o mercado e geravam uma rede de aliados. Nesta rede, as subcontratações parecem formar grupos, manifestando características de exclusividade em certos casos. Como já abordado acima, isso se manifesta não somente em função da concorrência entre os empresários locais, mas também no que acontece no mercado nacional e para exportação¹³.

Este caráter não sugere que os mecanismos de reciprocidade não estejam presentes, mas que as alianças específicas podem se estruturar a partir de uma hierarquia vertical: as duas grandes empresas realizam relações singulares com cada terceirizada. Aqui os regimes de reciprocidade se processam através da confiança que os grandes industriais depositam nos menores e nos donos de *ateliers*, porque a alta velocidade das demandas deve ser acompanhada pelas respostas. Por sua vez, o fenômeno adquire um sentido de rede de poder (ligações verticais). Os empregadores dos pequenos empreendimentos apostam nas capacidades de seus empregados em responder ao pedido e, caso não obtenham sucesso, eles terão que recorrer aos seus concorrentes (outras pequenas fábricas).

Curiosamente, neste último caso, a rede se projeta de maneira horizontal, pois são as pequenas fábricas que mantêm redes de relações entre si, indicando serviços quando não podem realizar o pedido da indústria maior. A indicação de mercados, a aposta na confiança e na esperança da retribuição, como Caillé formulou, recria a reciprocidade. Isso pode vir a minimizar o sentimento de competição e a reforçar o de cooperação, segundo o relato: “Eu tenho mais três concorrentes. Eu não gosto de usar o termo ‘concorrente’ eu, pelo contrário, eu me dou bem com todos eles” (entrevistado n. 7).

Observando-se esse fenômeno é que se pode verificar que a combinação entre competição e cooperação em Veranópolis reflete-se no mercado de trabalho, na formação de novas empresas e na qualidade dos produtos finais. O setor não foge à regra, tal como as redes de fruteiros e microfusão, ou seja, na maior parte das empresas que surgem, os donos são ex-empregados do setor de calçados e artigos esportivos, particularmente oriundos das duas grandes fábricas, Dal Ponte ou Alpargatas.

Segundo um depoimento, é nos cargos de chefia e de gerência de produção (ou seja, cargos mais altos) que surgem os novos empregadores, pois eles possuem experiência do ramo e conhecem os mercados. O desafio então é conseguir capital – que geralmente ocorre na combinação de dois fatores: dinheiro ganho ao ser dispensado do cargo (no caso dos que são despedidos) e junção de capitais através de sociedade com pessoas conhecidas e que têm boa informação sobre a atividade econômica. Dessa maneira, estão presentes os fatores fundamentais

para a consolidação da fábrica: as relações de reciprocidade, que operam na junção de capital econômico, o conhecimento e a confiança entre os sócios.

Um dos entrevistados relatou que iniciou sua empresa com um colega de trabalho. Os dois eram empregados e surgiu a idéia de constituir uma empresa que realizasse a terceirização para a empresa na qual trabalhavam. Para tanto, era necessário participar da rede de trabalho e ter as informações corretas para efetivar a empresa. As conexões – como sugere Mayer (1987) – são essências para as estratégias de ação em rede e isto se materializou em obter confiança da empresa na qual trabalhava, como também na relação com seu sócio. E, no caso citado acima, os recursos financeiros eram bastante restritos:

A gente não tinha dinheiro nenhum. Não tinha dinheiro nem pra começar e registrar a firma. E a gente fez um financiamento no banco. Conseguimos fazer o financiamento e compramos uma máquina. Até o dinheiro pra abrir a firma foi emprestado, não tinha nada, começamos do zero. E a gente começou, colocamos a máquina em casa (entrevistado n. 7).

Desse modo, a rede de trabalho e reciprocidade produziu um setor da economia bastante dinâmico. Nas indústrias de calçados e artigos esportivos a reciprocidade possui sentidos distintos. Ela tem um caráter vertical, porque as duas grandes empresas são responsáveis pela alocação de trabalho da significativa parte das fábricas menores. A verticalidade e a clara relação de poder também se verificam entre as empresas médias e pequenas. Portanto, a confiança da subcontratação é o que sustenta a reciprocidade e o regime de obrigações. Contudo, entre as pequenas fábricas e *ateliers*, por conjugarem esforços, a rede se projeta horizontalmente.

Considerações finais

O trabalho observou a gênese e detalhou as características das redes de trabalho ligadas aos fruteiros, às indústrias de microfusão e às indústrias de calçados/artigos esportivos, salientando suas diferenças e apontando as similitudes. Os avanços do texto reforçam que se pode confirmar a hipótese de que as redes apresentam diferenças quanto aos vários aspectos analisados (trabalho, operação, regulação e etc.), porém o que deve ser destacada é a maneira que a reciprocidade atua nas diferentes redes.

Em relação aos fruteiros, a reciprocidade está vinculada à maneira como eles se tornam comerciantes, ou seja, como conhecem os mercados, de que maneira acessam informações sobre produtos, clientes, fornecedores e rotas de comercialização. Para isto são necessárias relações de proximidade entre os atores sociais.

Na rede que liga os atores sociais das indústrias de microfusão o essencial é o saber técnico “acumulado” no período em que trabalham nas empresas. Por entrarem nas fábricas, na maior parte das vezes, sem experiência de trabalho, o conhecimento que lhes é transmitido adquire sentido de dívida. A retribuição é efetivada na fidelidade ao emprego e à empresa. Mas também ocorre entre os que se tornam novos empreendedores do ramo na medida em que procuram não se tornarem concorrentes diretos (nos mesmos produtos) de seus antigos patrões.

Nas indústrias de calçados e artigos esportivos a reciprocidade se apresenta de duas formas: na relação vertical entre as fábricas grandes e as outras, a confiança na terceirização da produção; na relação horizontal entre os pequenos empresários, confiança na subcontratação e expectativa de retribuição.

A reciprocidade perpassa os mais diferentes setores da economia e possui expressiva capacidade de estabelecer as redes sociais em Veranópolis. Por esta razão que as pequenas fábricas de calçados esquematizam sistemas horizontais de cooperação, redes de aliados, para entregar seus trabalhos. Do mesmo modo, é assim que os negócios em família e em amizade obtêm sucesso, seja no ramo que for. E por força da reciprocidade assumir diferentes formas, ela também configura de distintas maneiras as redes. O essencial é constatar que as relações sociais permitem o surgimento dos empreendimentos, somadas a fatores como conhecimento do ramo (do labor, adquirido nas redes) e capital para investir. Contudo, observou-se que quando os recursos econômicos são escassos, as relações de proximidade podem ser amparos para centralizá-los.

Noutro aspecto, o mercado de trabalho se alimenta dessa dinâmica econômica do território. Há um efeito multiplicador neste processo, pois a rede conecta empregadores, empregados, conhecidos e desempregados. Muitos dos novos empregadores foram empregados

no passado, pessoas que pouparam somas de dinheiro que os permitiram – na maior parte das vezes em associação com outros que fizeram o mesmo – se tornar donos de seu próprio negócio. De maneira semelhante, o mercado de trabalho passa a ser fundamental para as famílias agricultoras que obtêm empregos não-agrícolas, sobretudo nas indústrias de calçados e artigos esportivos. Portanto, as redes extrapolam os limites do rural e do urbano, dinamizando a economia local.

A concorrência surge como um fator essencial para as relações sociais em Veranópolis. Ela jamais faz desaparecer a cooperação entre pessoas e empresas, mas vem a sugerir que as relações de poder permeiam os atos de reciprocidade. Isto também aponta que a competição seja institucionalizada e, os mercados, construídos socialmente como sugeriram Bagnasco e Triglia (1993). Assim, as alianças fazem surgir obrigações não claramente expressas. Estas explicam por que há um misto de reciprocidade e concorrência. A concorrência é o que garante que os indivíduos e empresas busquem objetivos particulares e, na rede, é esperado que permaneçam os competentes, aqueles que reciprocamente podem estabelecer conexões e se tornarem aliados.

Referências

- ABRAMOVAY, R. 2004. Entre deus e o diabo: mercados e interação humana em Ciências Sociais. *Tempo Social: Revista de Sociologia da USP*, **16**(2):35-64.
- ABRAMOVAY, R. 2003. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. In: R. ABRAMOVAY, *O futuro das regiões rurais*. Porto Alegre, Ed. UFRGS, p. 83-100.
- BAGNASCO, A. e TRIGLIA, C. 1993. *La construction sociale du marché: le défi de la Troisième Italie*. Paris, Julillet / Editions de l'ENS-Cachan, 284 p.
- BARNES, J.A. .1987. Redes sociais e processo político. In: B. FELDMAN-BIANCO (org.), *Antropologia das sociedades contemporâneas: métodos*. São Paulo, Global, p. 159-193.
- BOTTAZZI, G. 1994. Le développement local ou la remontée du “local”: considérations pour une définition de l’espace local? In: *NOUVEAUX dynamismes industriels et économie du développement*. Grenoble, IREPD. Série actes de colloques, p. 423-447.
- BOURDIEU, P. 1996. *Razões práticas: sobre a teoria da ação*. São Paulo, Papirus, 231 p.
- BOYSSEVAIN, J. 1987. Apresentando “amigos de amigos: redes sociais, manipuladores e coalizões”. In: B. FELDMAN-BIANCO (org.), *Antropologia das sociedades contemporâneas: métodos*. São Paulo, Global, p. 159-193.

CAILLÉ, A. 1998a. Nem holismo nem individualismo metodológicos: Marcel Mauss e o paradigma da dádiva. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, **13**(38):5-38.

CAILLÉ, A. 1998b. Don et association. *La Revue de MAUSS*, **11**:75-83.

CAILLÉ, A. 2002. O princípio de razão, o utilitarismo e o antiutilitarismo. *Revista Sociedade e Estado*, **26**(1-2):26-56.

EKEH, P.P. 1996. Troca social (teoria da). In: W. OUTHWAITE e T. BOTTOMORE, *Dicionário do pensamento social do século XX*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar, p. 778-780.

FARINA, G. 1992. *História de Veranópolis*. Veranópolis, SMEC, 269 p.

FLICK, U. 2004. *Uma introdução à pesquisa qualitativa*. 2ª ed., Porto Alegre, Bookman, 312 p.

GOULDNER, A.W. 1977. The norm of reciprocity: a preliminary statement. In: S.W. SCHIMDT *et al.* (orgs.), *Friends, followers and factions; a reader in political clientelism*. Berkeley, University of California Press, p. 28-43.

GRANOVETTER, M. 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, **78**(6):1360-1380.

LANNA, M. 2000. Notas sobre Marcel Mauss e o ensaio da dádiva. *Revista de Sociologia e Política*, **14**:173-194.

LÉVI-STRAUSS, C. 1974. Introdução à obra de Marcel Mauss. In: M. MAUSS, *Sociologia e antropologia*. V. 2, São Paulo, Edusp, p. 9-48.

LONG, N. 2001. *Development sociology: actor perspectives*. London, Routledge, 294 p.

MALINOWSKI, B. 2003. *Crime e costume na sociedade selvagem*. Brasília, Editora da UnB; São Paulo, Imprensa Oficial do Estado, 100 p.

MAUSS, M. 1974. Ensaio sobre a dádiva: forma e razão da troca nas sociedades arcaicas. In: *Sociologia e antropologia*. V. 2, São Paulo, Edusp, p. 49-209.

MAYER, A.C. .1987. A importância dos “quase grupos” no estudo das sociedades complexas. In: B. FELDMAN-BIANCO (org.), *Antropologia das sociedades contemporâneas: métodos*. São Paulo, Global, p. 127-158.

POLANYI, K. 2000. *A grande transformação: as origens da nossa época*. 2ª ed., Rio de Janeiro, Campus, 349 p.

PUTNAM, R. D. 2002. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. 3ª ed., Rio de Janeiro, Editora FGV, 257 p.

RADCLIFFE-BROWN, A. 1952. *Structure and function in primitive society: essays and addresses*. Londres, Cohen and West, 219 p.

RADOMSKY, G.F.W. .2006. *Redes sociais de reciprocidade e de trabalho: as bases histórico-sociais do desenvolvimento na Serra Gaúcha*. Porto Alegre, RS. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, 205 p.

SABOURIN. E. 2001. Aprendizagem coletiva e construção social do saber local: o caso da inovação na agricultura familiar da Paraíba. *Estudos Sociedade e Agricultura*, **16**:37-61.

SABOURIN. E 2003. Dádiva e reciprocidade nas sociedades rurais contemporâneas. In: ENCONTRO NORTE E NORDESTE DE CIÊNCIAS SOCIAIS, 11, Aracajú, 2003. *Anais...* Aracajú, UFS, **1**:1-26.

SCHERER-WARREN, I. 2005. Redes sociais: trajetórias e fronteiras. In: L.C. DIAS e R.L.L. SILVEIRA (org.), *Redes, sociedades e territórios*. Santa Cruz do Sul, Edunisc, p. 29-50.

SCHNEIDER, S. 1999. *Agricultura familiar e industrialização: pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre, Ed. da UFRGS, 205 p.

SCHNEIDER, S. 2002. *Dinâmica local e territorial do desenvolvimento rural no Rio Grande do Sul: um estudo de caso no município de Veranópolis na Encosta Superior da Serra do Nordeste*. Porto Alegre, RS. Relatório técnico de pesquisa, 101 p.

TEMPLE, D. 1983. *La dialectique du don: essai sur l'économie des communautés indigènes*. Paris, Diffusion Inti.

WANDERLEY, F. 2002. Avanços e desafios da Nova Sociologia Econômica: notas sobre os estudos sociológicos do mercado. *Revista Sociedade e Estado*, **17**(1):15-38.

WOLF, E.R. 2003. Parentesco, amizade e relações patrono-cliente em sociedades complexas. In: B. FELDMAN-BIANCO e G. L. RIBEIRO (orgs.), *Antropologia e poder: contribuições de Eric R. Wolf*. Brasília, Ed. da UnB; São Paulo, Imprensa oficial do Estado de São Paulo; Campinas, Ed. da Unicamp, p. 93-114.

¹ Inúmeras interpretações existem a respeito do ensaio sobre o dom e não serão esgotadas aqui. Na clássica apropriação de Lévi-Strauss (1974), que foi quem organizou os textos de Mauss para publicação, há em Mauss uma teoria geral da constituição do social. Na interpretação recente de Lanna (2000, p. 3), a idéia de aliança que a teoria das trocas traz, marcaria o desenvolvimento posterior da Antropologia francesa.

² Que tipo de relação há entre dádiva e reciprocidade? Sucintamente, concorda-se com Temple (1983 apud SABOURIN, 2003, p. 1) quando este afirma que reciprocidade é a reprodução da dádiva.

³ Esta não é a única via para pensar redes na análise sociológica. A perspectiva 'ator-rede' tem sido utilizada para procurar explicar justamente a combinação de elementos humanos e não-humanos existentes nas redes. Norman Long (2001) é um dos autores contemporâneos que tem se destacado nos estudos sob este prisma, introduzindo elementos teóricos de Giddens e Latour. Este não é o ponto de vista adotado aqui, que epistemologicamente se ocupa de redes *sociais*.

⁴ Sob outra perspectiva, os estudos sobre capital social incidem neste tema. Robert Putnam (2002) valeu-se das noções reciprocidade balanceada e reciprocidade generalizada para explicar as formas de confiança numa sociedade. Enquanto a primeira dizia respeito à retribuição simultânea com a finalidade de apoio mútuo entre duas pessoas, Putnam (2002, p. 181) afirmou que a segunda faz referência à contínua relação de troca que supõe expectativas futuras. Entretanto, por vincular esta regra de sociabilidade às noções de participação cívica, desempenho institucional e comunidade cívica, sua interpretação atribui ênfase à confiança que os indivíduos têm (e constroem) das instituições. Além disso, estas abordagens se assentam demasiadamente nas externalidades positivas da confiança e da cooperação, assim como nas capacidades existentes em cada comunidade para “gerar” o capital social e, conseqüentemente, o desenvolvimento.

⁵ Microfusão é a de fusão de aços cujo processo tem por objetivo projetar e moldar peças que necessitam perfeição nos detalhes e ligas de metais diversos.

⁶ A reciprocidade, conforme alerta Sabourin (2001, p. 47), vem a ser um modo de regulação que a sociedade realiza para sua própria organização, ela institucionaliza comportamentos sociais.

⁷ “Sabendo que de São Paulo para Veranópolis era difícil transportar e atender as necessidades momentâneas que a empresa precisava, trouxe-se um técnico de São Paulo e montou-se a microfusão”. (entrevistado n. 10).

⁸ Matrizes são as peças únicas utilizadas na fabricação das em série. As empresas de microfusão encomendam as matrizes, que são feitas em aço e em cera pelas matrizarias.

⁹ “Os que saíram daqui foram talvez os que colocaram uma microempresa, não sei se são dois ou três rapazes, eram jovens. Tinham vontade, tinham aquela ânsia de crescer e eles estão bem [...] Mas no geral, esses que estão aqui, esses antigos, todos vivem disso”. (entrevistada n. 9).

¹⁰ Conforme relatos, a venda acontece e os donos da antiga Dal Ponte (a geração dos filhos do Sr. Benvenuti) permaneceram na Alpargatas como gerentes durante alguns anos. Contudo, insatisfeitos com a condição, resolveram revitalizar a sua própria empresa novamente. Reiniciaram a antiga Dal Ponte no princípio dos anos oitenta, voltando a produzir artigos esportivos e calçados, enquanto a Alpargatas também manteve sua unidade no município.

¹¹ Alta-freqüência é um tipo de impressão de marcas feitas através do uso do calor e de matrizes específicas.

¹² Durante a pesquisa de campo, um informante declarou que o “raio” de atuação da terceirização e da subcontratação da fábrica em que trabalha aumentou consideravelmente nos últimos anos, alcançando municípios distantes a 70 ou 80 km de distância, tais como Casca, Cotiporã, Vanini, David Canabarro, Lagoa Vermelha, Cirfaco e Guabiju. Relatou que, nestes municípios, existem diversos *ateliers* onde trabalham pessoas oriundas do meio rural e de famílias de agricultores, especialmente mulheres.

¹³ O Brasil se tornou um dos importantes exportadores destes produtos e rivaliza neste mercado com outros países, inclusive alguns conhecidos por mão-de-obra muito mal remunerada, como a China e o Paquistão.