

Competir ou Cooperar: O dilema de uma empresa familiar no segmento de materiais de construção

Elisandra Tatiane Alves Ferreira¹, Alisson Quevedo Bacelar¹, Vander Yamauchi¹, Daniela Paula Sostisso¹, Denize Grzybovski¹, Silvana Saionara Gollo^{1*}
Orientadora*

¹Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS) –
Campus Erechim. Erechim, RS

Em ambientes competitivos, redes de cooperação emergem como uma estratégia de sobrevivência ou crescimento de empresas familiares. Limitações estruturais, financeiras e competitivas de pequenas e médias empresas podem ser superadas através de sua associação em redes de relacionamento interorganizacionais. A participação em redes também facilita os processos de aprendizagem, podendo formar a base para a vantagem competitiva. O estudo justifica-se no campo teórico da administração por reunir um conjunto de informações qualitativas do funcionamento das redes de empresas. Também se justifica no campo de formação do estudante de administração por colocá-lo diante de situações práticas. Este trabalho visa compreender a forma de atuação da empresa Griebler, de Erechim/RS participante da Redemac, que atua no mercado de materiais de construção em Erechim-RS. Para isso, realizou-se um estudo do caso de abordagem qualitativa. Para obtenção de dados, realizou-se uma entrevista com um dos gestores da empresa. Utilizou-se também dados secundários, coletados através da revisão bibliográfica e fontes institucionais. Constata-se que a Redemac é uma associação de empresas que obteve grande sucesso no cenário gaúcho, pois seguiu o paradigma colaborativo com forma de maximizar vantagens provenientes de trocas de informações, ganhos em escala, diminuição de custos, compartilhamento de marketing, aumento ao poder de barganha junto aos fornecedores e criando, dessa forma, barreiras para a entrada de novos concorrentes, de maneira a torná-la mais competitiva para o enfrentamento dos grandes *players* do setor. O relacionamento interorganizacional igualmente deve ser regido por uma congruência de objetivos e confiança entre os atores envolvidos. Além disso, a formação e consolidação das redes de cooperação estão condicionadas à existência de termos contratuais que estabeleçam regras de gestão e conduta entre as empresas e a rede.

Palavras-chave: redes; empresa familiar; cooperação; colaboração; estratégia competitiva.

Modalidade: Ensino