

Sistemas Produtivos Locais Franceses e Distritos Industriais Italianos: Elementos de uma Problemática na Intersecção da Sociologia e da Economia

Christian Azais*

Resumo

O estudo comparativo dos distritos industriais italianos e dos sistemas produtivos locais franceses se inscreve na procura dos determinantes econômicos, sociais e políticos que concorrem para a emergência e consolidação num dado território de um sistema de produção, geralmente baseado em pequenas e médias empresas.

Estas formas de organização produtiva são vistas como lugares onde convergem diferentes princípios de organização social, internos e externos à empresa. O distrito industrial é um lugar privilegiado que coleta e redistribui os intercâmbios sociais do mundo do trabalho e do extratrabalho, de fluxos mercantis e não-mercantis, um lugar privilegiado do jogo das interrelações sociais que, por sua vez, produz uma estruturação específica das relações sociais.

Seu exame permite reatar com certas categorias analíticas (o "local") que pareçam antiquadas e fornece elementos teóricos para a compreensão de fenômenos como a flexibilidade; ele representa, também, uma tentativa de ultrapassar os modelos de leitura macroeconômica para integrar à análise, determinantes de ordem micro, sejam eles econômicos, sociais ou políticos.

O estudo dos sistemas produtivos locais (SPL) ou dos distritos industriais (DI) se inscreve na procura dos determinantes econômicos, sociais e políticos que concorrem para a emergência e à consolidação num dado território de um sistema de produção, geralmente baseado em pequenas e médias empresas (PME). Se a empresa está no coração do debate, a compreensão do fenômeno requer que se leve considera-

*Departamento de Ciências Sociais, Universidade Federal da Paraíba
e Faculté d'Economie et de Gestion, Université de Picardie (França)

ção realidades e práticas que ultrapassam amplamente seu quadro e não se parecem em nada com uma abordagem onde o "small" seria "beautiful". Numerosos pesquisadores se debruçaram sobre o êxito dos distritos industriais italianos que rapidamente foram erguidos em "modelo".

Estas formas são vistas como lugares onde se entrecruzam, convergem, diferentes princípios de organização social (internos e externos à empresa). A hipótese que faço é a de que o DI coleta e redistribui os intercâmbios sociais do mundo do trabalho e do extratrabalho, de fluxos mercantis e não-mercantis, um lugar privilegiado do jogo das interrelações sociais. Produto de uma estruturação social específica, ele imprime nela uma dinâmica própria.

Afora o aspecto visível dos resultados econômicos obtidos pelos DI italianos, estes tiveram o mérito de pôr em evidência a pluralidade de agenciamentos econômicos e de tipos de desenvolvimento respondendo a lógicas múltiplas, cuja construção está estreitamente em correlação com as condições sociais espacial e historicamente determinadas. Ora, o fato de considerá-los como modelos universais limita seu aporte teórico, invalidando a transposição para espaços outros, o que sublinha a fragilidade da construção teórica que os sustenta.

Este artigo é uma reflexão sobre as formas tomadas pela imbricação trabalho/extratrabalho num contexto de pós-fordismo onde o sistema de produção em série não é mais a panacéia e onde o sistema de empregos, marcado ele também pelo selo da flexibilidade, convida a considerar novamente a relação salarial. O interesse da discussão fica patente quando se considera a situação da maioria dos países subdesenvolvidos, terreno a miúdo "privilegiado" e "receptivo" de modelos já prontos. Embora não seja o objeto central deste texto, a referência aos países subdesenvolvidos permanecerá como pano de fundo; ela tem muito a nos ensinar.

O estudo dos DI permite reatar com certas categorias analíticas que pareciam ultrapassadas e faz do "local" uma categoria-chave das ciências sociais. Repensar o "local" equivale a uma tentativa de ultrapassar os modelos de leitura macroeconômica a fim de integrar na análise os determinantes de ordem micro, sejam eles econômicos, sociais ou políticos.

Partirei do pressuposto de que uma análise que enfocasse somente a dimensão local ou central, não poderia dar conta da complexidade das interações e da dinâmica de um dado território. O interes-

se demonstrado para com o "local" pelas diferentes ciências sociais é o ponto de partida para sublinhar seus limites heurísticos e a maneira como o modelo de DI foi construído. Em seguida, o acento é colocado sobre o definhamento do modelo, pela impossibilidade de transpô-lo para realidades diversas. Paradoxalmente, esta mesma limitação comporta uma dupla riqueza: ao mesmo tempo que ela limita, ela traz à tona o borbulhar das múltiplas relações nele inseridas, lançando as bases de uma problemática em termos de comparação entre realidades diversas, desafiando os pesquisadores a repensar novas categorias de análise.

1. As diferentes expressões do "local" nas Ciências Sociais

Todas as ciências sociais, ou quase todas, se debruçaram sobre o "local" que ganhou sua carta de alforria antes da consolidação dos Estados-nação. A paternidade do termo, qualificativo substantivado, é múltipla. Dela podem se prevalecer os geógrafos, mas, então, o que dirão os politólogos, os juristas, sociólogos, antropólogos, economistas ou historiadores que se apoderaram da noção? Às vezes rejeitado porque tendo suas raízes num universo que alguns julgam "arcaico", remanescência do passado, ou então glorificado, porque aí segundo outros, residem os fundamentos mesmos de todo princípio democrático, o "local" encontrou-se muitas vezes "deslocalizado", tal como o pesquisador que se propõe a refletir sobre ele! Não se trataria simplesmente de um conceito-chave das ciências sociais?

Limitar-me-ei a quatro ciências sociais: a geografia, a economia, a sociologia e a ciência política.

A **geografia** na sua componente regional, durante muito tempo não passou de um mero amontoado de monografias descritivas, sem outra preocupação, ao que consta, do que a de fornecer um material precioso a pesquisadores das outras ciências sociais. Ora, se partimos do pressuposto que a geografia não é uma ciência neutra mas, muito pelo contrário, que ela "serve para fazer a guerra" (Lacoste), não se trata mais de uma ciência apolítica.

Outrossim, o "local" não se limita somente a uma única escala espacial, aí reside a pertinência do pensamento geográfico. A comparação entre espaços diversos tem sua razão de ser no fato de que evidencia algumas correlações gerais que podem ser confirmadas ou infirmadas localmente. A presença num mesmo território de elemen-

tos estruturais semelhantes não produz sempre os mesmos resultados. Tal constatação é primordial para o que segue, evitando-se assim generalizações apressadas e explicações simplórias.

Reserva tradicional dos geógrafos, o "local" constituiu seu terreno privilegiado para o estudo da industrialização no meio rural. Os estudos feitos têm, no mais das vezes, um caráter econômico e se referem às grandes empresas e à indústria de base. Mais recentemente, nos anos 70 - 80, o interesse dirigiu-se para o estudo de sistemas de pequenas empresas e as formas de industrialização difusa. Como exemplo, citei o estudo de Battiau sobre o têxtil no norte da França (1976), o de Houssel (mesmo ano) sobre o Roannês (França), autor que desde 1972 propunha uma reflexão sobre o que se passava na Itália, o de Baron sobre o Vimeu (1985) ou os estudos mais recentes sobre os tecnopólos. Todos tendem a destacar a capacidade de adaptação e reestruturação de regiões antigamente especializadas. Com as Leis de Descentralização adotadas pela França em 1982, a atração para o "local" não parou de confirmar-se e de ampliar-se.

Os **economistas** seguiram um percurso semelhante nestes últimos anos, ao insistir em dinâmica das PME, dos sistemas locais de empresas, embora a palavra de ordem tenha sido durante muito tempo a concentração industrial e seus efeitos. De um ponto de vista cronológico, foi com o impacto da crise dos anos 70 que o "local" se abriu para os economistas que propuseram uma reflexão sobre a economia regional e principalmente sobre as PME. No entanto, o quadro de análise não ultrapassa uma visão evolucionista, os termos "atraso" (se propõe a sua medição) ou "disparidades" são freqüentemente encontrados em detrimento de uma análise que insistiria na originalidade destes modelos de desenvolvimento diferente.

Ultimamente, as medidas governamentais tomadas na França são o testemunho de uma atenção particular dada a esta categoria de empresas. A elas é reconhecida uma série de trunfos na luta contra o desemprego (mais de um assalariado de cada dois é empregado numa PMI - Pequena e Média Indústria), um crescimento dos investimentos mais alto do que nas grandes indústrias e alega-se que são muito sensíveis à inovação tecnológica (Crosnier, François, Lehoucq, 1991)¹. Novos eixos de pesquisas comparativas são abertos tais como a análise das relações que mantêm entre si as empresas que pertencem a zonas diferentes, sendo a intenção a de entender a industrialização nos países do Terceiro Mundo, mas, no entanto, persiste o perigo da generaliza-

ção. Os meios industriais locais, as políticas industriais locais tornam-se objetos de pesquisa. As noções de “desenvolvimento local” ou de “desenvolvimento endógeno” se expandem com o intuito de fugir das abordagens macroeconômicas.

A separação existente entre os diversos ramos da **sociologia** fez com que o “local” tenha sido primeiro objeto de estudo das sociologias urbana e rural mais do que das sociologias industrial ou do trabalho. Se, num primeiro momento, sob o efeito das políticas de planejamento (harmonização?) territorial dominaram as abordagens de tipo funcionalista e sócio-econômico - sendo o “local” visto como “lugar de resistência cultural às mudanças” -, os anos 60 trouxeram uma nova perspectiva. Ele passa a ser considerado como determinado pela dominação dos grandes grupos industriais, a teoria do Capitalismo Monopolista de Estado ocupa, então, um lugar central na análise dos sistemas locais. O caráter econômico das pesquisas torna-se uma constante; a sociologia do trabalho levará algum tempo para dele se livrar.

Os estudos feitos pelos sociólogos sobre a emergência dos SPL terão o mérito de recolocar os atores locais no seu sistema de relações complexas e a miúdo contraditórias que os indivíduos mantêm com seu meio social e político. A reflexão gira em torno das “*formas de regulação constitutivas da operacionalização dos fatores de produção*” (Ganne, 1988 in Ganne, 1991b: 554), o que reforça o tipo de abordagem que considera a empresa como o núcleo central a partir do qual se daria a integração. Faço algumas ressalvas em ver a empresa como “núcleo central”, sendo o risco de focalizar sua atenção somente em considerações econômicas, a não ser que se proceda a uma antropologia da empresa, o que afastaria em parte o perigo.

A **ciência política**, por sua vez, viu no “local” um espaço de poder, uma instância política. Seja para pôr em evidência a especificidade de subculturas políticas locais ou, por exemplo, analisar o “sistema dos notáveis”² na França, ela se interessa pelo “local” enquanto objeto conceitual. Sua principal contribuição consiste em repensar as relações da sociedade civil com o Estado, as relações privado-público. Já passou o tempo das dicotomias em que o Estado aparece como a solução aos problemas do mercado ou em que, segundo as teses neo-liberais, a regulação se daria pelo mercado. O “local” permite que sejam colocadas as bases da recomposição do político e abre os campos sociais à pluralidade das representações da sociedade civil, imiscuindo-se em todos os recantos do tecido social e das

relações de poder. Propõe-se uma nova leitura da representação política, da cidadania e da democracia e faz-se da descentralização uma questão de primeira ordem.

Somente um estudo que leve em conta os determinantes econômicos e sociais, nos seus componentes macro e micro, tem alguma possibilidade de dar ao "local" um novo alento e de apagar o aspecto obsoleto que lhe é dado por alguns. É verdade que quando se constituíram enquanto ciências, as ciências sociais situavam-se no terreno nacional, deixando pouco espaço aos estudos locais⁵. Parece que o desafio consiste em integrar as dimensões local e nacional, sendo a imbricação das duas, fonte de riqueza.

O ângulo da abordagem que estou privilegiando é aquele onde o "local" participa da interação entre o econômico, o social e o político. Evidentemente, ele não é determinante nem se opõe a um espaço nacional ou internacional que seria outro e procederia de lógicas contraditórias. Aparece, de fato, como quadro a partir do qual parece mais fácil entender os processos de construção dos agentes sociais, como campo privilegiado da expressão de indivíduos direta ou indiretamente engajados numa relação de trabalho. O que caracteriza a relação "local"/"nacional" é sua natureza ao mesmo tempo contraditória e combinatória.

Se se parte do princípio de que o "local" não repousa unicamente em relações econômicas de produção, na reprodução de uma mão-de-obra nem num conjunto de relações comerciais, mas que, também, repousa sobre leis de regulação interna e externa que possuem uma temporalidade própria, faz-se mister detectar, para além das novas formas sociais e econômicas de emprego, as lógicas sociais e econômicas que as subentendem e que lhes dão seu significado ao mesmo tempo particular e geral, o que traduz a expressão "*pensar o emprego sociologicamente*", ou seja, "*apreendê-lo como um construto social na intersecção de relações sociais múltiplas, sem no entanto considerá-lo como um objeto sociológico particular*" (Maurice, 1987).

Assim, o "local" passa a ser estudado sob diversos prismas. Seja se interessa por um espaço submetido a critérios econômicos (comportamentos de emprego, de utilização de capitais, por exemplo) e sociais que tenham uma especificidade própria e que justifique seu estudo enquanto rede ou, dito de outra forma, quais elementos contribuem à sua especificidade, o diferenciam de seu vizinho? ou seja, se interessa pela análise da mudança destas formas sociais (aborda-

gens histórica, sociológica, econômica, política) que permita caracterizar as temporalidades diferentes operando em cada uma delas e evidenciar os elementos de continuidade e de regularidade que se conjugam no tempo com elementos de mudança, de ruptura ou de inovação. Estas duas abordagens se recortam, não são excludentes. Assim, por exemplo, o exame da maneira como se constituíram as elites locais, dos embates quando de suas tomadas de posição política, econômica, administrativa, cultural, de suas relações com a classe intelectual, torna-se indispensável. Somente uma pesquisa histórica pode auxiliar na resposta a interrogações, partindo-se da análise da evolução da composição das diferentes frações de classe e das relações que se estabeleceram entre uma burguesia local (ou sua ausência?) e uma classe rural e operária (dispersa?) assim como da análise dos fenômenos de mobilidade.

2. A construção do "modelo": os distritos industriais italianos, resposta à crise do fordismo?

Na hora da procura de soluções econômicas e sociais para enfrentar o problema do desemprego, o interesse se focaliza nos "modelos" que se tenta imitar ou, no melhor dos casos, adaptar a situações semelhantes ou inclusive até diferentes. Sucessivamente os Estados-Unidos, o Japão, a Alemanha, a Itália são destacados. O "*fazer-como-fulano*" parece ter se tornado uma palavra de ordem dos dirigentes, o que evidencia, além de uma preocupação profunda, um titubear nas decisões a serem tomadas. Antes de examinar rapidamente os principais tipos de organização produtiva flexível e a estruturação social que dela decorre, convém precisar alguns pontos de terminologia.

A literatura econômica é rica em expressões que tendem todas a dar conta do fenômeno e de sua delimitação. A controvérsia terminológica entre os defensores de tal ou tal asserto - menciona-se "Distrito Industrial", "área Sistema", "área de Especialização Produtiva", "Bacia de Emprego" ou "Mercado Local de Trabalho", "Sistema Industrial Localizado" ou "Sistema Produtivo Local" - importa pouco. Parece, no entanto, reinar um consenso entre os pesquisadores: os italianos preferem a noção de distrito industrial enquanto que os franceses utilizam mais a de sistema produtivo local. Respeitarei a convenção.

O distrito industrial, reflexo de uma “atmosfera industrial”

A noção de distrito industrial remonta ao início deste século e encontra em Alfred Marshall⁴ um respaldo. Segundo ele, as vantagens da produção em série podem ser conseguidas graças a uma infinidade de pequenas unidades concentradas num território, especializadas em certas fases do processo de produção ou tomando em conta a totalidade da produção; nutrem-se num único mercado de trabalho local. O autor enfatiza o fato de que o que importa não são somente as características de tal ou tal empresa mas sim as da estrutura industrial à qual pertencem as pequenas empresas. O seu mercado não se limita ao espaço nacional, pode também ser internacional. São pequenas, é verdade, mas como elas soem subcontratar a sua produção, elas têm um papel de encadeamento maior do que o sugeriria o seu tamanho. O DI é fruto de uma integração que tem suas raízes numa vontade política deliberada, onde o Estado ou as coletividades locais se encarregam das despesas de infraestrutura. Outrossim, o que o caracteriza é uma adequação entre a organização do sistema produtivo e os componentes sócio-culturais de certa camada da população. Voltarei a esta proposição.

O DI define-se como uma configuração de empresas reagrupadas num espaço de proximidade em torno de um “ofício” ou alguns “ofícios” industriais. As empresas mantêm vínculos entre si e com o meio sócio-cultural de inserção que não são somente mercantis, são, também, laços informais que produzem “*externalidades positivas*” (Colletis, 1990 : 57, 11). O modelo de industrialização difusa sustenta-se em iniciativas locais e interações fortes entre os aspectos econômico, social e político. Além do mais, se a subcontratação é uma das características dominantes, não é unicamente o privilégio de grandes unidades industriais que subcontratariam sua produção a pequenas que elas dominariam, mas de subcontratação entre PME. Em vez de perder um mercado, é melhor tornar o seu concorrente local seu aliado e seu cliente; solidariedade e confiança sendo o cimento das relações.

Tal tipo de organização da produção encontrou adeptos em vários países subdesenvolvidos que viam nele a possibilidade de promover um desenvolvimento difuso cujo aspecto modernizador era evidente; um efeito em cascata permitiria a modernização do aparelho produtivo local, a multiplicação dos empregos no setor secundário e, conseqüentemente, no terciário. Todos iriam ganhar; ora, todos não ganharam!

Os principais sistemas de “especialização flexível”

Historicamente, Piore e Sabel (1989: 51-56) detectam três tipos principais de “especialização flexível”⁵ da produção, permitindo que seja modificada a organização dos recursos de maneira a encorajar a inovação e adaptação permanente das empresas : o paternalismo, o familialismo e o municipalismo.

O paternalismo ou capitalismo social

Este sistema é característico de um tipo de produção que, por exigir equipamentos demasiadamente onerosos para pequenos artesãos isolados, era feito em grandes unidades. Contudo, ele se assemelha mais a um reagrupamento de ateliês do que a uma linha de produção. O trabalho não perdeu seu caráter artesanal mas a organização da cidade onde está a fábrica obedece a regras visíveis de disciplina encampadas por instituições sociais criadas: disciplina no trabalho e no extratrabalho por intermédio da família; associações, escolas de formação são alguns dos exemplos pelos quais se dá a socialização da força de trabalho.

O familialismo

Tendo a sua expressão maior no “sistema Motte”, o familialismo situa-se na metade do caminho entre o paternalismo e o municipalismo. “*Esta forma de produção*, escrevem Piore e Sabel, *exigia uma aliança flexível mas sólida entre empresas pequenas e médias, especializadas na fabricação dos componentes*”. Motte, fabricante de tecidos de algodão de Roubaix (norte da França), para lutar contra a concorrência, reagrupou numa confederação de produção de tecidos destinados à indústria da moda, as empresas pertencentes aos diversos membros de sua família. O sistema é descrito da maneira seguinte : “*Quando de sua maioria de idade, cada membro da família era associado a um técnico experimentado, escolhido numa das empresas da família, punha-se, então, à disposição dos dois homens um capital inicial () que lhes servia a fundar uma sociedade especializada num dos estágios da produção onde a família precisava implantar-se*” (Piore e Sabel, 1989: 55-56). Os laços financeiros e afetivos que uniam os membros da família garantiam a instauração de um clima de confiança e de lealdade⁶.

O municipalismo

“O municipalismo era uma forma de produção dispersa num território, coordenada por um centro urbano. Predominava quando as unidades de produção eram pequenas e as necessidades em capitais modestas” (Piore e Sabel, 1989 : 52). Vários exemplos pelo mundo ilustram este sistema, conhecido, também, com o nome de *“fábricas coletivas”*. Estas indústrias confederavam pequenos ateliês, especializados cada um numa fase da produção, trabalhando sob a autoridade de um *“negociante-fabricante”* ou de uma grande empresa. Não era raro tampouco que estes ateliês fossem reunidos num só prédio onde se encontrava uma máquina a vapor cujos serviços eram alugados aos artesãos.

Em se tratando de um *“negociante-fabricante”* coordenador do trabalho, ele fornecia aos subcontratados créditos, as matérias primas e se encarregava da venda do produto acabado, atividades estas típicas do trabalho por peça. No caso de uma empresa grande, além das operações do *“negociante-fabricante”*, ela montava o produto acabado.

O sistema baseia-se numa grande flexibilidade: podendo o subcontratado tornar-se de um ano para outro fabricante ou empregado. Regras não escritas, conhecidas e respeitadas por todos, garantiam a fluidez e a perenidade do sistema.

Por sua vez, a municipalidade comprometia-se a garantir a mobilidade dos recursos, protegendo as empresas contra as flutuações do mercado, dando-lhes acesso ao saber-fazer, desempenhando o papel de mediador entre os concorrentes (proibição de vender produtos de qualidade inferior com a etiqueta regional) e nas relações patrões-empregados, com o intuito de estabilizar as remunerações e a economia.

Muitos dos elementos destes três sistemas e do municipalismo principalmente, encontram-se na análise dos DI: dispersão das atividades, fluidez nas relações de cooperação e de concorrência, sentimento de pertencer a uma mesma *“comunidade”*, organização de redes locais sob a orientação da autoridade municipal, obedecendo o conjunto a uma **estruturação horizontal** das relações sociais; é o que se constata na Itália.

A hora de glória dos distritos industriais italianos

A literatura sobre os DI italianos é abundante; ela é o produto de economistas e sociólogos que se interessaram pelo desenvolvimento

econômico do que foi chamado a "Terceira Itália", retomando-se o título do famoso livro de A. Bagnasco (1977), "Três Itálias" ("Tre Italie"). Segundo ele, a Itália dividir-se-ia em três: o Noroeste, lugar da primeira industrialização, caracterizado pela presença de grandes empresas, rico; o Sul, onde convivem grandes e pequenas unidades, nitidamente à margem economicamente em relação ao Norte, apesar dos investimentos pesados feitos pelos poderes públicos que, de fato, pouco contribuíram para limitar o êxodo para as províncias do Norte e o estrangeiro⁷ e a Itália do Nordeste e do Centro (Veneto, Trentino, Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Umbria), reino das pequenas empresas⁸, do qual estão praticamente ausentes as grandes. O desenvolvimento destas regiões italianas se fez sobre um sem número de pequenas unidades de produção que souberam explorar as brechas do mercado e exportar parte de sua produção. Não se beneficiaram com os incentivos fiscais e os enormes investimentos do Estado como o Mezzogiorno mas elas foram o teatro de um grande desenvolvimento industrial, considerado pelos mais otimistas como um "milagre no milagre". Foi nestas regiões, berço do capitalismo italiano na Idade-Média e no Renascimento que se desenvolveram formas refinadas de organizações produtiva e financeira (Bagnasco, 1988 : 41). Tradição mercantil, de contato com o estrangeiro, tradição financeira, o conjunto amparado por uma nebulosa de cidades, estão na origem do sucesso dos DI.

No entanto, é possível perguntar-se se o interesse mostrado pelo fenômeno teria sido idêntico se o modelo fordista predominante nas empresas do Mezzogiorno e do triângulo industrial Gênova/Turim/Milão não tivesse dado sinais de arrefecimento nos anos 70 e se as pequenas empresas instaladas no sulcro dos conglomerados não tivesse gozado de certa prosperidade. Assim, o dinamismo das pequenas empresas se expressava não somente em espaços econômicos onde as grandes não estavam presentes (o que indicaria que as relações de subcontratação não eram o motor primeiro de seu dinamismo) mas até, também, em espaços onde estavam presentes e a produção em série dominava.

Duas teses tentam explicar o peso das pequenas empresas e as razões de seu êxito econômico⁹. Para alguns, é fruto do efeito conjuntural da estratégia de flexibilização adotada pelas grandes empresas, em parte para contrabalançar o peso das lutas sindicais que culminam com o "outono quente" de 1969; para outros, é o reflexo de

novas reformas de produção e de um modelo diferente de desenvolvimento econômico endógeno.

Convém lembrar que, entre 1963 e 1973, após o boom econômico dos anos 55 - 63, a taxa de acumulação cai, a inflação cresce e os empresários das grandes unidades do Norte do país implementam uma estratégia de reestruturação para garantir os aumentos de produção ao mesmo tempo que investem menos. Outrossim, as organizações sindicais italianas adquirem uma força como nunca tiveram, os salários na indústria aumentam rapidamente e a adoção, em 1970, do Estatuto dos Direitos dos Trabalhadores que toma em consideração uma série das reivindicações operárias reforça o seu peso sindical e político (Graziani, 1989: 73-74, 85). Os operários que trabalham nas linhas de montagem tomaram posse do controle das fábricas; fixam e definem nos mínimos detalhes o ritmo do trabalho e as prerrogativas dos empregadores em matéria de contratação, de desligamento e de promoção. Elegem delegados (*"delegati"*) de ateliê e organizam conselhos que têm autoridade sobre o conjunto da vida das fábricas (Piore e Sabel, 1989: 202). O *Statuto dei Lavoratori*¹⁰, adotado para garantir direitos, rapidamente teve um efeito perverso. Idealizado para conter as "paixões revolucionárias" dos trabalhadores e orientá-los para questões de cunho material, teve por resultado reforçar o controle dos operários sobre as fábricas. A reação dos empresários não demorou. Implantam uma vasta operação de "descentralização produtiva" ao deslocarem e desmembrarem suas unidades de produção em vários pequenos estabelecimentos, isolados geograficamente, com o intuito de dismantelar o coletivo operário.

Um contingente de trabalhadores qualificados, expulsos das fábricas, acaba se dirigindo para as pequenas empresas, juntando-se aos que nos anos 50 haviam criado o seu próprio estabelecimento. Os operários qualificados se dão conta, então, de que não terão acesso ao controle da estratégia industrial dos grupos nem ao controle político - o Partido Comunista havia-se comprometido a não ir contra as decisões tomadas pela Democracia Cristã, majoritária na Câmara (*"governos de solidariedade nacional"* ou, segundo as próprias palavras do Presidente do Conselho, Giulio Andreotti, *"governo da não-desconfiança"*, de 1976 a 1979) (Ginsborg, 1989: 507-509). Por isto, combatem as medidas tomadas pelos *delegati* de supressão da escala tradicional de qualificações. Sua instalação por conta própria torna-se facilitada.

O desenvolvimento registrado nas regiões italianas da "Terceira Itália" evoca a emergência de um novo tipo de desenvolvimento eco-

nômico, fundado não mais unicamente em grandes unidades industriais, mas sim na presença num dado território de uma infinidade de pequenas empresas que têm entre si relações de reciprocidade e de cooperação. Quais condições estão na base da formação dos DI de tipo endógeno?

Construídos a partir de pequenas empresas, eles são a manifestação exacerbada do modelo de “especialização flexível” e a expressão de relações econômicas específicas entre as empresas e de relações economia/meio (“atmosfera”). Por hora, sublinharei os caracteres econômicos estruturais dos DI:

1) uma divisão do trabalho acentuada entre as empresas do DI que reforça sua interdependência inter e intrassetorial;

2) uma especialização produtiva grande ao nível da empresa que estimula a acumulação de saber-fazer e a aquisição de novas tecnologias e finalmente que aumenta a autonomia das empresas e do subsistema local;

3) uma capacidade grande de resolver os problemas do DI graças à presença de uma multitude de atores econômicos, motores de inovação;

4) uma difusão rápida das informações internas e externas ao sistema (mercados novos de matérias primas, de distribuição, financeiros, etc.) que favorecem o aparecimento de um patrimônio local de informações;

5) um saber-fazer (“profissionalità”) dos trabalhadores, difuso no âmbito do DI, fruto de uma herança histórica;

6) uma integração entre fornecedores e utilizadores dos produtos intermediários e dos serviços às empresas (Garofoli, 1989: 78).

Os benefícios da especialização flexível foram sublinhados, eles são de qualquer forma um contrapeso às análises que centravam toda forma de desenvolvimento nas grandes unidades de produção. O fascínio pelos DI expandiu-se nos meios acadêmicos com o mesmo vigor que as produções industriais que estavam na sua origem.

Os DI permitiam que fossem recriadas, ao nível local, as condições de integração que em outros lugares se faziam de maneira vertical, com resultados positivos sobre a taxa de crescimento da produtividade e sobre as economias de escala. A explicação de seu êxito tem suas raízes na estruturação sócio-econômica do espaço local, de tipo horizontal.

Segundo Giacomo Becattini, “*não se trata simplesmente de uma forma de organização do processo de produção de certas categorias de bens, mas sim*

de um meio ambiente social onde as relações entre os homens, dentro e fora dos lugares de produção, no momento da acumulação e da socialização, e as propensões dos homens para com o trabalho, a poupança, o jogo, o risco, etc., apresentam um caráter próprio e particular” (Becattini, 1987: 8, sublinhando no texto).

O DI é apresentado como a unidade de pesquisa do processo de desenvolvimento da economia industrial e regional. As empresas que dele fazem parte representam uma “*rede complexa e inextricável de economias e deseconomias de externas, de conjunções e conexões de custo, de heranças histórico-culturais que reagrupam tanto as relações entre empresários, quanto as relações interpessoais*” (Becattini, 1987: 47). “*Neste tipo de associação, sublinham Piore e Sabel (1989: 333), nenhuma empresa domina de maneira permanente, os acordos são definidos por contratos que se referem a durações relativamente curtas e o papel dos parceiros pode mudar de um contrato para outro*”¹⁴.

A existência desta rede de interdependências industriais, sociais e locais onde as economias externas desempenham um papel preponderante é importante para a formação e o bom andamento dos DI.

Os casos da Emilia-Romagna (Capecchi, 1989) e de Prato (Ritaine, 1987) na Toscana são ilustrativos do desenvolvimento que conheceram as regiões de descentralização produtiva. Quando ele examina o caso da Emilia-Romagna, Vittorio Capecchi nota que a indústria com especialização flexível, cuja difusão se faz entre 1950 e 1970, tem suas raízes em três fatores :

- a presença de estruturas agrárias particulares que favorecem uma “cultura de empresários”;
- a presença de elementos pré-industriais na agricultura;
- a presença de elementos pré-industriais e industriais nos centros urbanos mais importantes.

O fato, segundo o autor, de que no início do século XX, na região estudada, 40% dos assalariados agrícolas fossem diaristas e assalariados fixos e de que os 60% restantes (meeiros, principalmente) se encarregassem da gestão de seu pedaço de terra (compra de material, respeito das regras do mercado e preocupação quanto à melhoria da propriedade e da produtividade) facilita a formação de empresários. O desenvolvimento de cooperativas socialistas com finalidade cultural e ajuda mútua, também contribui.

Nesta região, no inverno, quando as famílias não trabalham no campo, elas têm uma atividade têxtil de fiação e tecelagem. Para que

tais atividades pré-industriais apareçam, é preciso que a atividade agrícola o permita, ou seja, que espaços de tempo suficientemente grandes sejam liberados para que outro tipo de ocupação possa ser exercido. Há, é verdade, certa analogia entre essas duas atividades, o saber-fazer adquirido na fabricação de ferramentas para a agricultura é aproveitado na fabricação de teares e no seu conserto. Nas regiões vitícolas, em razão do caráter contínuo do trabalho da vinha no decorrer do ano, a dupla atividade é menos provável. Além do mais, é necessário que as corporações tradicionais não se oponham à criação de indústrias rurais concorrentes que imobilizariam a mão-de-obra *in loco* e impediriam que os capitais se dirigissem para as unidades industriais urbanas mais importantes. Em última instância, é preciso que uma demanda local se expresse para os produtos fabricados pelos camponeses; a consolidação de elos com os burgos vizinhos torna-se uma condição *sine qua non*.

A família rural autônoma, proprietária de pequenas superfícies (arrendatários ou meeiros), forneceu às pequenas empresas industriais das cidades operários polivalentes formados no seio da família rural auto-suficiente e culturalmente orientada para a autonomia e a mobilidade; outrossim, esta família oferecia certa segurança face a um mercado de trabalho aleatório, compensações à renda tiradas do trabalho assalariado e uma gestão integrada da renda complementar (Capecchi, 1989: 273).

Não se pode tampouco esquecer a importância da tradição intelectual e universitária na região que terá um impacto sobre a percepção da formação pelos atores sociais. A Universidade de Bolonha é a mais antiga da Europa. Esta tradição universitária fez com que a burguesia agrícola de Emilia-Romagna sempre se interessasse pelas questões culturais e contribuiu à formação de escolas, permitindo-se assim aos trabalhadores rurais melhor enfrentar as mudanças ocorridas na agricultura (mecanização, associações, sindicatos, diálogos com os responsáveis políticos). A valorização da esfera intelectual na região teve um impacto considerável sobre a estruturação das relações sociais locais.

A difusão industrial tinha como meta manter o controle social sobre o território e transformar os camponeses pobres em camponeses-operários, assim como inculcar-lhes a obediência para com os poderes públicos. A constituição de bacias de mão-de-obra tendia por sua vez a mobilizar a força de trabalho nos pólos industriais. Nos anos 60, estes tornaram-se focos de conflitos e a relação à terra dava aos movi-

mentos de greves operárias, grandes capacidades de resistência. Com efeito, o fato de não depender de uma fonte única de renda facilitou a constituição de comitês de base combativos, o que provocou um deslocamento da conflitualidade do pólo ao território.

Vínculo com a história e a cultura industrial da comunidade local, concorrência e cooperação entre as unidades de produção, cooperação que é remanescente de certa solidariedade oriunda do trabalho agrícola e das relações de reciprocidade forjadas ao longo dos anos, intervenção dos poderes públicos explicam o sucesso dos distritos industriais. O mercado e a regulação da qual o DI é o palco passam a ganhar nova dimensão. O econômico perdeu a primazia, inscreve-se no quadro de uma regulação social e política e dá paradoxalmente ao mercado uma amplitude que ele não tinha mais. O jogo combinado do **mercado** (regulado pela oferta e demanda de trabalho às quais se associam uma pluralidade de fluxos, produtores por sua vez de determinações) e da **reciprocidade** solicitando elementos extraeconômicos (relações familiares, amigáveis, comunitárias, clientelísticas) surge de forma mais saliente; é neste sentido que se entende a expressão "*construção social dos mercados*" (Bagnasco, 1988).

A especificidade da intervenção estatal italiana não pode ser descartada. O Estado se encarrega do desemprego técnico, graças ao mecanismo da Cassa Integrazine Guadagni (CIG)¹², que desempenha um papel determinante na estruturação política dos mercados, deixando uma margem de manobra à barganha política quando da outorga dos benefícios.

A evolução do modelo

Desde o início dos anos 80, a divisão da Itália em três tende a não corresponder mais à realidade, fenômeno que vai se acentuando ao longo da década. Assiste-se, com efeito, a uma convergência para um tamanho pequeno-médio da dimensão das empresas, medida em termos de empregados/unidades nas regiões Centro-Norte, Nordeste, de um lado e Noroeste, do outro. Entre 1971 e 1981, o tamanho médio das empresas de 10 a 200 empregados do Centro-Norte e do Nordeste tende a crescer enquanto que diminui para as empresas do Noroeste¹³. Progressivamente, as diferenças regionais entre estas duas zonas geográficas se diluem e a brecha entre elas e o Mezzogiorno aumenta. A Terceira Itália se funde na primeira.

O que se considerou durante muito tempo como modelo de industrialização difusa baseou-se no fato de que dava-se uma especificidade à gênese do processo de industrialização nas regiões do Centro e do Nordeste, fundada numa organização sócio-econômica própria onde reinavam solidariedade, coesão e coerência. Resultou num certo exagero do sucesso dos DI, sendo seu desenvolvimento anterior à sua descoberta pelos pesquisadores, o que de qualquer forma limita o caráter "eufórico" de seu achado. No entanto, o modelo "desce" a Itália e atinge outras regiões tais como as Marche, a Umbria, o Lazio e os Abruzzi. As características sócio-culturais destas regiões são diferentes das de onde surgiu o modelo: a agricultura é menos forte e sua capacidade de acumulação primitiva mais fraca, as tradições de solidariedade menos enraizadas; sem embargo, trata-se de regiões salpicadas por pequenas e médias cidades (com exceção do Lazio onde está Roma), onde reinam uma forte coesão cultural camponesa, um bom nível de infra-estruturas e de serviços, que não conhecem a presença de empresas dominantes, tantos elementos que lembram o modelo toscano, emiliano ou veneziano (Wolleb e Wolleb, 1990: 28). Sua taxa de crescimento lembra a da Emilia-Romagna e da Toscana do final dos anos 60 ou do Veneto ou do Trentino da primeira metade dos anos 70. É, no entanto, mais rápido e mais extensivo. Economicamente, os DI foram uma resposta *sui generis* à crise do fordismo.

A "Terceira Itália" serviu de modelo, modelo de desenvolvimento endógeno que, enquanto tal, devia explicar situações que julgava-se *a priori* semelhantes em outros países. Mas a passagem das fronteiras não se fez sem dificuldades. Se o modelo teve o mérito de pôr em evidência a idéia de que somente os determinantes macroeconômicos eram incapazes de dar conta da complexidade de relações forjadas historicamente e de sublinhar a importância do "local" na explicação do desenvolvimento industrial, o único fato de fazer dele um modelo produtivo, portanto generalizável, tirava-lhe todo poder heurístico. Significava operar de antemão uma redução. Se se guarda da tese sobre os DI que sua constituição não se deu *ex nihilo* mas sim a partir de um substrato cultural, econômico, social e político próprio, encontrar semelhanças entre conjuntos tão diferentes como algumas regiões da Itália, da França ou de qualquer outro país - e a fortiori em se tratando de países do Terceiro Mundo - equivale a uma aposta. Ao querer a qualquer custo evidenciar semelhanças, só se pode fornecer uma visão falsa da realidade.

Limitar-se a determinantes macroeconômicos é insatisfatório - neste sentido o "modelo" é inaplicável, o caminho inverso que consiste em ressuscitar o "local" parece abrir pistas mas, de fato, só são becos sem saída, correndo o perigo de reduzir a dimensão política que é essencial para a compreensão dos movimentos contraditórios que se deram na Itália e na França. Fazer do DI um modelo de produção equivale a fazer abstração das condições sociais, econômicas e políticas que permitiram sua emergência e modelaram uma estruturação própria das relações sociais. No caso italiano, esta estruturação é de tipo horizontal; difere da observada na França onde ela é vertical.

3. A experiência francesa de SPL: uma estruturação vertical das relações sociais

A comparação entre os espaços italiano e francês é interessante em vários pontos; permite desmascarar o discurso algo simplório segundo o qual precisaria "fazer-como-os-italianos-para-que-funcione". Seria desconsiderar a história.

O que ela nos ensina? Até a IIª Guerra Mundial, os SPL gozavam na França de certa vitalidade, sua importância decresce após a guerra, no momento em que os DI italianos experimentam elevado dinamismo. O que ocorreu para que comunidades econômica, política e socialmente integradas fossem bloqueadas no seu desenvolvimento?

É preciso remontar à época que precede a IIª Guerra Mundial para compreender a especificidade dos Sistemas Produtivos Locais franceses. Frutos de uma tradição artesanal e valorizando um sistema de produção baseado na pequena empresa artesanal, os SPL se constituíram predominantemente em zonas caracterizadas por uma independência cultural, política, econômica e social relativa. Ao Oeste branco (Anjou, Choletais, Vendée), tradicionalmente monárquico, católico, hostil ao Estado republicano, se opõe o Leste (Jura, Sabóia, Montes do Lyonnais), herdeiro da tradição libertária e socialista do século XIX (Ganne, 1991a : 53). No entanto, a semelhança com os DI italianos é mais aparente do que real. Com efeito, a concentração industrial promovida pelo Estado não teve os mesmos resultados segundo o país considerado. Na Itália, não impediu o desenvolvimento dos DI enquanto que na França ela quase liquidou o sistema dos antigos SPL. Da mesma forma, a saída da crise provocou uma reterritorialização das atividades da "Terceira Itália" e uma desterritorialização relativa das redes de empresas france-

sas; o aspecto local parece, neste último caso, desempenhar um papel secundário (Ganne, 1991a: 55).

Enquanto que na Itália a estruturação social de tipo horizontal e descentralizada baseada na integração local entre a comunidade e as empresas foi um fator de desenvolvimento e propagação dos DI; na França, a estruturação social observável na origem dos SPL obedeceu a uma relação de tipo centralizada e vertical que se instaurou entre o Estado, os notáveis e a classe dos empresários locais. Sem dúvida alguma, constituiu-se num freio à expansão dos SPL.

O sistema francês repousa num sistema centralizado de relações com o Estado, tanto a nível econômico quanto político.

De um ponto de vista econômico, os SPL franceses de antes da guerra floresciam em número, mas funcionavam num quadro fechado. Fechados no ramo de produção, aderindo pouco ou nada a uma lógica de acumulação de capital ou de conquista de mercados externos, os industriais mantêm relações verticais com um Estado regulador, centralizado e “distribuidor de garantias” (Ganne, 1989a: 61). Estamos longe do ideal de solidariedade, de comunidade de empresários se ajudando mutuamente, o que limita a priori o efeito de encaideamento possível entre unidades de uma mesma zona e se inscreve contra a assimilação “local”/”solidário” ou “local”/”horizontal”.

Haveria de se considerar o aspecto “malthusianista” do Estado francês em matéria de política econômica nos anos 30 para entender a estabilidade dos SPL e explicar a estruturação que os caracteriza. Nos anos 30, a França tem uma estrutura industrial das menos concentradas da Europa e é menos aberta globalmente aos mercados externos, cada setor industrial que opera nos SPL mantém um vínculo direto e vertical com o Estado; a segmentação prevalece sobre a coesão e sua sobrevivência deve-se mais ao fato de que o Estado seja grande individualmente (setor por setor dentro de um SPL) do que coletivamente (o conjunto do SPL).

De um ponto de vista político, se adotarmos a afirmação de P. Grémion, segundo a qual na França o Estado é o “quadro de referência dos atores locais” (Grémion, 1976: 265)¹⁴, pode se dizer que os notáveis são mais agentes autônomos de descentralização. São primeiro agentes do Estado e depois agentes de representação dos interesses locais, na medida em que estes não ferem as diretivas do Estado central. Estão mais à escuta do interesse central do que do dos diferentes grupos que

compõem a esfera local. Mesmo que à primeira vista o conjunto pareça homogêneo, esta homogeneidade pode, de fato, esconder uma grande fragmentação do espaço local.

Garantia para a política estatal e da manutenção de certo status quo econômico que lhes confere ao mesmo tempo poder político e reconhecimento pelo Estado, os notáveis locais serão presos numa armadilha com a mudança na política econômica governamental no pós-guerra. Não poderão prevalecer-se de serem os defensores de uma estrutura econômica e serão ultrapassados pela adoção de uma política econômica que lhes é altamente nefasta já que perdem o seu papel de elo, de intermediário indispensável nas relações Estado-empresários. O notável tinha que ter as mãos livres para poder negociar livremente com o Estado; em caso algum podia ser prisioneiro dos grupos de pressão locais. Ficar acima da "jogada" era sua razão de ser, o que, evidentemente, o impedia de promover toda manifestação de solidariedade local no âmbito da comunidade que pretendia representar. Os empresários preferirão dirigir-se a seus pares da estrutura produtiva em quem têm mais confiança do que no sistema local. É, portanto, a estrutura industrial que modela a relação ao político; dito de outra forma, é o ramo industrial que vai imprimir sua marca aos vínculos que cada empresário manterá com o poder central e seus representantes.

Os notáveis não poderão resistir ao modelo de desenvolvimento econômico intervencionista e concentrador instalado após 1945 na França. Paradoxalmente, os atores que iam ser as principais vítimas não proferiram críticas nem manifestaram oposições violentas, prova do caráter segmentado dos SPL (Ganne, 1989a: 66). A sucessão de planos de crescimento econômico no pós-guerra corresponde a uma verdadeira aliança entre os altos funcionários e os patrões da grande indústria. Foi o que se chamou de "*economia concertada*" pela qual as operações de fusão, de formação de grupos, se multiplicaram até o final dos anos 60; o que estava em jogo era a concorrência internacional e a obtenção de economias de escala que permitiriam conservar as participações de mercado no contexto de uma internacionalização crescente da economia. O desmantelamento dos espaços locais de produção toma, então, a sua amplitude; é a matriz que nas grandes empresas federa e controla o conjunto da produção de suas filiais e de seus fornecedores instalados no território nacional. Este sistema centralizado não deixa mais margem às iniciativas, nem à manifestação de solidariedades locais e finda o processo de destruição da economia centrada nos ateliês; além

do mais, remodela a ação dos notáveis locais e conduz a seu declínio progressivo.

A estruturação das relações sociais é totalmente diferente segundo o país concernido.

Os mesmos elementos deveriam ter produzido os mesmos fenômenos. Ora, não aconteceu. Esses mesmos elementos que na Itália garantiram o sucesso dos DI apareceram na França como um *handcap*. A política de concentração econômica adotada pelo Estado francês após 1945 não encontrou oposição feroz por parte dos patrões que dela eram vítimas.

O sucesso de uns e a relativa estagnação (ou não-proliferação) dos outros têm suas raízes na tradição mercantil e na relação ao político e ao Estado. A abertura para o exterior, fruto da tradição mercantil das regiões da Terceira Itália, não se produziu no caso dos SPL. A integração local das comunidades não é sempre sinônima de predisposição de comércio com o exterior. Esta não desempenhou o mesmo papel na França e na Itália. Freio ao desenvolvimento dos SPL, ela permitiu, pelo contrário, a consolidação dos DI. Embora ambos representassem uma alternativa à produção de massa, não conheceram o mesmo êxito. Ficariamos tentados a afirmar que o sucesso ou o fracasso depende do sistema político-econômico vigente e que a centralização teria efeitos nefastos sobre o sistema de PME. Não se trata disso, o caso coreano infirma tal idéia; constata-se um desenvolvimento de PME sob a égide de um Estado dirigista.

Outrossim, o senso comum tenderia a acreditar na tese de que os SPL que perduram e se desenvolvem estão presentes em regiões caracterizadas por uma relativa independência cultural, política, econômica, social e religiosa. A autonomia seria a chave do sucesso; o erro foi exagerá-lo. Certos autores insistem no fato de que estas regiões, as onde se encontram os DI, tentam encontrar no seu seio as respostas aos problemas que se colocam sem, no entanto, se fecharem sobre si próprias¹⁵. Tal tese não é falsa a priori mas ela é incompleta e não pode ser generalizada; o desvio pelo tipo de estruturação social nos Estados-nações considerados é indispensável.

A dimensão puramente política tampouco é satisfatória para traduzir a complexidade da realidade. Da mesma forma que não se pode "cortar o caminho" que consistiria em vincular de maneira mecânica o caráter do Estado (centralizado, descentralizado) ao tipo de desenvolvimento regional induzido, o que equivale a insistir na hipótese de

que a tradição mercantil é determinante; da mesma forma, não se pode inferir que tradições política e cultural diferentes produzam os mesmos fenômenos. Os exemplos da Emilia-Romagna e do Veneto, assim como os do Oeste e do Leste franceses, infirmam tal asserto. O Veneto é uma região agrícola pobre, com alta taxa de emigração para Milão e a Democracia Cristã (DC) domina, enquanto que a Emilia tem uma agricultura rica, uma cultura leiga, conhece formas de cooperação comunitária e a presença do Partido Comunista (PC) está solidamente ancorada. A hipótese que faço é a de que quanto mais uma subcultura política local é forte, mais eficiente será a regulação local, mas em caso algum poderá se tirar conclusões sobre a evolução do quadro produtivo. A subcultura política vermelha da Itália central tem como característica principal a intensidade das redes (interrelações, alianças familiares, vizinhança, associações, reagrupamentos ideológicos e estabelecimento de vínculos diretos com o domínio público) que garantem uma regulação civil importante, mas não é por isso garantia de um desenvolvimento local.

Vários estudos¹⁶ mostram a adequação entre a organização da produção nas fábricas e a presença de relações sociais determinadas na agricultura ou no artesanato. Calza Bini (in Maruani, 1989) enfatiza o “encaixamento” entre a organização industrial e as características sócio-culturais forjadas no decorrer da história. Estas formas não se limitam na sua especificidade ao aspecto da organização da produção, mas fazem referência à presença, num dado território, de uma “*sinergia da socialização cultural*”; ou seja, dos diferentes componentes que vão concorrer à emergência de certas formas de emprego e de empresas constituídas sobre bases preexistentes.

O perigo, no entanto, reside em ficar numa abordagem que privilegiaria o aspecto cultural, dando-lhe um lugar desmedido na constituição de redes. Haveria, então, culturas propícias e culturas não propícias à formação de empresas, maneira algo apressada de eliminar a infinidade de determinações em jogo. Se assim fosse, determinantes de natureza oposta deveriam provocar efeitos diferentes. Por exemplo, se o que caracteriza as regiões onde predomina o PDS (ex-PCI) como a Emilia é uma cultura de solidariedade com formas de cooperação comunitária, nada poderia deixar supor que nas regiões onde a DC é majoritária, como o Veneto, os mesmos fenômenos se reproduzissem, a não ser que a noção mesma de partido político seja questionada, o partido substituindo-se à Igreja e deixando pouca importância à cor.

Conclusões

Ao término deste estudo, convém tecer várias considerações. Primeiro, o exame dos distritos industriais italianos e dos sistemas produtivos locais franceses tem o mérito de propor uma nova leitura do desenvolvimento local. A estruturação estritamente política relacionada com o Estado não é determinante para entender o êxito de regiões industriais. Não é porque a Itália conhece uma estrutura de poder descentralizada e a França uma estrutura centralizada, que fenômenos idênticos serão observados em todos os países com certa descentralização ou predominantemente centralizados. O fato de ter uma estruturação horizontal das relações sociais não garante de forma alguma o sucesso econômico. Neste sentido, a assimilação “local”/“horizontal” como chave do sucesso é errônea. Se o exemplo italiano parece confirmar este asserto, da mesma maneira que o francês, “local”/“vertical” como causa de fracasso, sua universalização não é válida.

Se o “modelo” funciona não é tanto enquanto modelo de produção mas sim enquanto modelo de imbricação econômica, social e política e enquanto possibilidade de leitura, de interpretação de realidades diversas. O valor do “modelo”, se se pretende desprender um, é de ordem metodológica e não enquanto experiências econômicas transponíveis além das fronteiras, independentemente do contexto social. A assimilação “local”/“endógeno” ou “local”/“homogêneo” é abusiva, tendo no caso francês um exemplo, já que os SPL se constituíram segundo relações verticais que orientam a ação dos atores econômicos e políticos com o Estado.

Outrossim, em momento algum pode ser poupado um desvio pelo político para entender a estruturação social de conjuntos compostos de pequenas e médias empresas como o são na sua maioria os DI e os SPL. Com efeito, entre os defensores de uma análise em termos de regulação macroeconômica ou política e os que privilegiam o aspecto micro situa-se um abismo que deve ser preenchido. A tarefa é árdua e por esta mesma razão interessante e instigante; ela coloca de forma aguda a questão da interdisciplinariedade entre ciências que devem aprender a dialogar entre si e constituir um corpus teórico e metodológico mais apto para apreender a realidade.

O cuidado para com os “modelos”, sejam lá o que forem, não é mera retórica se se considera a experiência dos países subdesenvolvidos e numerosas políticas econômicas implementadas nos países do

Terceiro Mundo para tentar resolver o problema do emprego (implantação de distritos industriais e interesse manifesto do governo brasileiro por solução "à italiana", por exemplo). Se a experiência italiana apresenta algum interesse é pela análise que é feita da interrelação entre o econômico, o social e o político e não em termos puramente quantificáveis. A comparação com a França permite relativizar a predominância do "local" e oferece assim uma nova grade de leitura ao tratamento do binômio trabalho/extratrabalho na medida em que se propõe a ampliar o campo das pesquisas a um contexto que não faça da empresa nem o ponto de partida nem o de chegada dos múltiplos determinantes em jogo, mas sim que a integre num conjunto mais vasto, iluminando-se assim com nova luz, as análises que colocam a questão do emprego e da relação salarial no centro de suas preocupações.

Bibliografia

BAGNASCO, Arnaldo. La costruzione sociale del mercato - studi sullo sviluppo di piccola impresa in Italia. Bologna, Il Mulino, 1988.

BAGNASCO, Arnaldo. "Una prospettiva sociologica", in BECATTINI, Giacomo. Modelli locali di sviluppo. Bologna, Il Mulino, 1989.

BECATTINI, Giacomo <a cura di>. Mercato e forze locali : il distretto industriale. Bologna, Il Mulino, 1987.

BECATTINI, Giacomo <a cura di>. Modelli locali di sviluppo. Bologna, Il Mulino, 1989.

CAPECCHI, Vittorio. "Petite entreprise et économie locale : la flexibilité productive", in MARUANI et al., La flexibilité en Italie. pp. 271 - 286, 1989.

CER-IRS (Centro Europa Ricerche e Istituto per la Ricerca Sociale). La politica industriale tra Europa e Regioni - Quarto rapporto sull'industria e la politica industriale italiana. Bologna, Il Mulino, 1990.

COLLETIS, Gabriel, COURLET, Claude; PECQUEUR, Bernard; WINTERHALTER, Felix. Les Systèmes Industriels Localisés en Europe - Politiques Publiques et Systèmes Industriels Localisés en France, Italie et R.F.A.. Grenoble, Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD), Série Rapports de Recherche, 1990.

COSTA, Teresa. "Districts industriels et systèmes locaux

d'entreprise", in GUITTON, Christophe, MARUANI, Margaret; REYNAUD, Emmanuèle. L'emploi en Espagne - Marchés du travail et relations professionnelles, Paris, Syros/Alternative, pp. 219 - 229, 1991.

COURLET, Claude. Développement territorial et systèmes productifs locaux en Italie, Grenoble, IREPD, Cahiers n° 22, 1987.

COURLET, Claude, PECQUEUR, Bernard. Un modèle de développement diffus en mutation : l'exemple du choletais, Grenoble, IREPD, Cahiers n° 29, avril, 1989.

CROSNIER, Patrick; FRANÇOIS, Jean-Paul, LEHOUCQ, Thérèse. Les chiffres clés des PMI, Paris, Ministère de l'Industrie et du Commerce Extérieur, Dunod, 1991.

DESMAREZ, Pierre. "Marché du Travail et Sociologie", in MARUANI, Margaret; REYNAUD, Emmanuèle - France - Allemagne: débats sur l'emploi, Paris, Syros, pp. 140 - 152, 1987.

GANNE, Bernard. "Sistemi industriali locali : che cosa insegna una comparazione tra Francia e Italia?", Stato e Mercato, Bologna, Il Mulino, n° 31, aprile, pp. 47 - 76, 1991a.

GANNE, Bernard. "Les approches du local et les systèmes industriels locaux", Sociologie du Travail, Paris, n° 4, pp. 545 - 576, 1991b.

GANNE, B.; SAGLIO, J.; BAPTISTE, F.; MICHELSON, A.; MACARTHUR, R. Milieus industriels et systèmes industriels locaux : une comparaison France-Italie, Lyon, GLYSI, document n° 1, rapport, 1988.

GAROFOLI, Gioacchino. "Modelli locali di sviluppo : i sistemi di piccola impresa", in BECCATINI (1989), op. cit., pp. 75-90, 1989.

GINSBORG, Paul. Storia d'Italia dal dopoguerra a oggi - società e politica 1943-1988, Torino, Einaudi, 1989.

GRAZIANI, Augusto <a cura di>. L'economia italiana dal 1945 a oggi, Bologna, Il Mulino, 2^e ed., 1989.

GREMION, P. Le pouvoir périphérique : bureaucrates et notables dans le système politique français, Paris, Seuil, 1976.

GUITTON, Christophe; MARUANI, Margaret; REYNAUD, Emmanuèle. L'emploi en Espagne - Marchés du Travail et Relations Professionnelles, Paris, Syros/Alternative, 1991.

MARUANI, Margaret; REYNAUD, Emmanuèle; ROMANI, Claudine. La flexibilité en Italie, Paris, Syros/Alternative, 1989.

MAURICE, Marc. "Réflexions sur les constituants du Marché du

Travail”, in MARUANI, Margaret; REYNAUD, Emmanuèle, op. cit. pp. 102 - 109, 1987.

PIORE, Michael J.; SABEL, Charles F. (1984). Les chemins de la prospérité - De la production de masse à la spécialisation souple, Paris, Hachette, 1989.

RITAINE, Evelyne. Prato ou l'exaspération de la diffusion industrielle, Sociologie du Travail, N° 2, pp. 139 - 156, 1987.

SAGLIO, Jean. Echange social et identité collective dans les systèmes industriels, Sociologie du Travail, Paris, n° 4, pp. 529 - 544, 1991.

SCHENKEL, Marina. “La CIG : instrument de réduction du temps de travail?”, in MARUANI et al., op. cit., pp. 131-142.

SOCIOLOGIE DU TRAVAIL. Les comparaisons internationales - théories et méthodes, Paris, n° 2, 1989.

SWEDBERG, Richard. “Vers une nouvelle sociologie économique - l'évolution récente des rapports entre la science économique et la sociologie”, in Revue du MAUSS, 3° trim., nouv. série, pp. 33 - 70, 1990.

TRIGILIA, C. “Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche dei sistemi territoriali e diffusa. Le subculture politiche territoriali”, Milano, Quaderni della Fondazione Feltrinelli, 1981.

TRIGILIA, C. “La regolazione localista e politica nelle aree di piccola impresa”, Stato e Mercato, Bologna, Il Mulino, n° 14, 1985.

WOLLEB, Enrico; WOLLEB, Guglielmo. Divari regionali e dualismo economico - Prodotto e reddito disponibile delle regioni italiane nell'ultimo ventennio, Bologna, Il Mulino, 1990.

Notas

¹ No entanto, é preciso admitir com cuidado estas afirmações. Seria conveniente proceder a um estudo detalhado da composição dos ativos das empresas para se detectar a real proveniência de seus capitais, assim como ver no longo prazo, o tempo de vida destes mesmos estabelecimentos. Sabe-se que muitos desaparecem antes da maturidade.

² Guardadas as devidas proporções, seriam os “coronéis” nortedestinos.

³ Exceto talvez a Ciência Política norte-americana.

⁴ Alfred Marshall - *Principes d'Economie Politique*, traduzido por F. Sauvaire-Jourdan, 1ª ed. Paris 1906, Paris, Gordon & Breach, 1971.

⁵ Segundo o Dicionário Aurélio, no seu sentido 5º, o adjetivo "flexível" significa : "que tem aptidão para diferentes atividades". "A especialização flexível (é) uma trajetória tecnológica e, enquanto tal, uma ideologia - um conjunto de idéias - que concernem a maneira de aumentar a produção apesar da limitação de recursos" (Piore e Sabel, 1989: 14). Todas as citações não originalmente em português foram traduzidas por mim.

⁶ Foi um sistema semelhante que se observou quando de uma pesquisa no interior do Estado da Paraíba, no Nordeste brasileiro. O "patriarca", ao legar uma parte de seus teares a cada uma das filhas, fazia com que elas se casassem com um técnico para garantir a continuidade da produção.

⁷ A imagem de "catedrais no deserto" é a mais divulgada para descrever estes estabelecimentos industriais.

⁸ Os organismos oficiais (Censis e ISTAT - Instituto Italiano de Estatísticas) estabelecem a classificação seguinte: pequenas, entre 10 e 99 assalariados; médias, entre 100 e 499 assalariados; grandes, mais de 500. As micro-empresas não são tomadas em conta.

⁹ A partir da metade dos anos 70, algumas regiões recuperaram o seu atraso em relação à média nacional ou às regiões mais ricas da península. É o caso dos salários na Emilia-Romagna (idênticos aos do Piemonte, região mais bem colocada), da taxa de desemprego (em 1966, era de 4% em média nacional, 4,3% na Emilia-Romagna e de 2,5% no Piemonte; dez anos mais tarde, era de 2,8% somente na Emilia-Romagna mas tinha atingido este patamar no Piemonte, porcentagem inferior à média nacional. Modena, capital da economia descentralizada, ocupava o 17º lugar no que tange à renda per capita em 1970; em 1979, ela ocupa o 2º lugar, pouco abaixo do Vale de Aosta, centro de turismo de luxo (Piore e Sabel, 1989: 288).

¹⁰ Até hoje a Itália tem um dos sistemas de regulamentação do mercado de trabalho mais restritivo no que concerne à flexibilidade numérica, tanto na hora da contratação quanto do desligamento, quanto ainda na possibilidade de recorrer a contratos de trabalho temporários. Até maio de 1990, nem a disciplina da contratação, nem a do desligamento, nem o Estatuto dos Trabalhadores se aplicavam às microempresas (CER-IRS, 1990 : 24). É em parte contra este sistema que se inscrevem as medidas tomadas ultimamente pelo governo italiano e que deram lugar a uma greve geral de quatro horas no dia 13 de outubro de 1992, apoiada

pelas três grandes centrais sindicais (CIGL, CISL e UIL).

¹¹ Ou seja, passa da qualidade de contratante à de subcontratante e vice-versa.

¹² ver Romani, Claudine (1987) - *La Cassa Integrazione Guadagni = réalités juridique, économique et sociale d'une institution*, Aix-en-Provence, LEST. Marina Schenkel (1989: 144) escreverá : "A CIG tem como objetivo fornecer aos assalariados das empresas industriais que efetuam um horário de trabalho inferior a quarenta horas semanais (e tendo por consequência uma redução salarial) um complemento de salário igual a 80% da remuneração global que teriam recebido para as horas de trabalho não efetivadas compreendidas entre zero hora e o limite do horário contratual (mas de qualquer maneira inferior a 40 horas semanais)" (Schenkel, 1989: 144).

¹³ Os estabelecimentos industriais manufatureiros empregando menos de 10 pessoas representavam 26% do total regional no Noroeste e 28% no Nordeste (46% em 1971); as de 10 a 20 empregados, 13% e 29%, respectivamente e as de 21 a 200 empregados viam sua contribuição crescer de 41%, em 1971 a 56% em 1981; no mesmo intervalo de tempo, os números para o Nordeste eram respectivamente de 49% e 39% (Wolleb e Wolleb, 1990: 23).

¹⁴ in Ganne, 1989a: 73.

¹⁵ "A região de Cholet aparece como uma área de povoamento denso mas difuso, vinculado à profusão das empresas industriais numa trama estreita de burgos e pequenas cidades. A identidade social e cultural parece estanque até uma data recente com uma elevada taxa de frequência à igreja à escola privada católica, um conservadorismo político sereno, uma desconfiança em relação à contestação sindical, um sentimento comunitário transmitido sem falha da paróquia ao município. E, no entanto, as mudanças econômicas foram consideráveis" (Courlet e Pecqueur, 1989: 2).

¹⁶ A contribuição dos italianos é notável. Citarei a título de exemplo além da coletânea dirigida por M. Maruani et al. (1989), os trabalhos de Paolo Calza Bini, Vittorio Capecchi e Evelyne Ritaine.

Resumé

L'étude comparative des districts industriels italiens et des systèmes productifs locaux français s'inscrit dans la recherche des déterminants économiques, sociaux et politiques qui concourent à

l'émergence et à la consolidation dans un territoire donné d'un système de production, généralement fondé sur des petites et moyennes entreprises.

Ces formes d'organisation productive sont vues comme des lieux où convergent plusieurs principes d'organisation sociale internes et externes à l'entreprise. Le district industriel est un creuset qui collecte et redistribue les échanges sociaux du monde du travail et du hors-travail, de flux marchands et non marchands, un lieu privilégié du jeu des interrelations sociales. Il est aussi le produit d'une structuration sociale spécifique.

Leur examen permet de renouer avec certaines catégories analytiques (le "local") qui paraissaient surannées et fournit des éléments théoriques à la compréhension de phénomènes comme la flexibilité; il représente aussi une tentative de dépasser les modèles de lecture macro-économique afin d'intégrer à l'analyse des déterminants d'ordre micro, qu'ils soient économiques, sociaux ou politiques.

Abstract

The comparative study of Italian industrial districts and of French local productive systems is part of an investigation concerning the economic, social and political determinants which contribute to the appearance and consolidation of a system of production in a given territory, generally based upon small and medium firms.

These forms are considered as places where several principles of social organization (internal and external) cross and converge. The industrial district is a melting pot which collects and redistributes social exchanges in the world of labour and extra-labour, of market flows and non-market flows, a privileged place for the game of social interrelations. It is also the product of a specific social structuring.

Moreover, the study of industrial districts allows to go back to analytical categories, such as the "local" one, which is a main point in social sciences. Thinking "local" means endeavouring to supersede the readings in macro-economics, to integrate micro-determinants, be they economic, social or political ones.