

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E DISTRITOS INDUSTRIAIS*

Sustainable development and industrial districts

Georges BENKO**

RESUMO

O desenvolvimento sustentável e os distritos industriais são tratados neste texto a partir dos seguintes enfoques: as idéias precursoras e as evoluções contemporâneas (a - economia e meio ambiente; b - o desenvolvimento local; c - o contexto internacional; d - política de planejamento e modelo de industrialização). A dinâmica industrial e os Sistemas Produtivos Locais (SPL) – a - o local e a indústria; b - os SPL não são isolados no mundo. Desenvolvimento sustentável e os SPL: a encruzilhada.
Palavras-chave: Desenvolvimento sustentável, distritos industriais, meio ambiente, geografia, Sistemas Produtivos Locais (SPL).

ABSTRACT

Sustainable development and industrial districts are analyzed in this paper from the following topics: forerunning ideas and contemporary evolutions (a - economy and environment; b - the local development; c - the international context, d - planning policy and industrialization model). Industrial Dynamics and Local Productive Systems (LPS). Sustainable development and the LPS: the crossroads.
Key-words: Sustainable development, industrial districts, environment, geography, Local Productive Systems (SPL).

O desenvolvimento sustentável e os sistemas produtivos locais são conceitos em evidência há uns vinte anos na economia regional e no planejamento territorial. Porém, apesar da semelhança das suas dimensões territoriais, raramente se evocam os dois juntos. Trata-se de dois pilares que estruturam os debates sobre o crescimento e a

* Traduzido do francês por DESSARTRE-MENDONÇA, N.

** Doutor em geografia. Professor na Université Paris IV – Sorbonne/Pantheon (CEMI-EHESS).

industrialização. Muito além dos efêmeros modismos, desenvolvimento sustentável e sistemas produtivos locais tornaram-se conceitos duráveis; as organizações nacionais e internacionais centralizam as suas ações em torno dessas noções, trata-se de fato das visões globalizadoras da economia e da sociedade.

AS IDÉIAS PRECURSORAS E AS EVOLUÇÕES CONTEMPORÂNEAS

As concepções do espaço econômico, do desenvolvimento e da organização industrial têm sido transformadas há uns vinte anos. Os observadores da economia contemporânea chegaram por diversos caminhos a destrinçar e explicar o mesmo fenômeno: por um lado o renascer da economia territorial e por outro a mutação das políticas do desenvolvimento.

A) ECONOMIA E MEIO AMBIENTE

A origem da noção de desenvolvimento sustentável remonta a início dos anos 70. As discussões giraram em torno da harmonização do crescimento econômico e da preservação do meio ambiente. Várias correntes de pensamento se desenvolveram em torno dessa problemática. Não se trata aqui de avalia-las, mas de evocar alguns eixos de reflexão. No âmbito da teoria do crescimento, alguns empenharam-se em delimitar as propriedades de modelos de exploração máxima de recursos naturais renováveis ou não, com o propósito de testar as implicações das condições de disponibilidade desses recursos sobre o crescimento a longo prazo e a repartição intertemporal máxima do bem estar. Outros se questionaram sobre as implicações de uma exigência de equidade intergeracional sobre as trajetórias de crescimento máximo e de gestão intertemporal dos recursos ambientais (ver Godard, 1993). Um outro debate surgiu sobre a adaptabilidade dos princípios e das leis oriundos das ciências da natureza aos modelos de crescimento econômico. Este desembocou na "bioeconomia" ou na economia ecológica (ver Passet, 1979) cujos trabalhos são difundidos pelo periódico *Ecological Economics*, desde 1989. Finalmente, uma terceira grande corrente preconizava um novo enfoque do desenvolvimento, mais qualitativo que quantitativo, baseado na satisfação das necessidades fundamentais das populações mais carentes, conciliando economia e ecologia. Essa nova "estratégia de ecodesenvolvimento"

(Sachs, 1980, 1993) questionava os velhos métodos: a gestão e a planificação centralizadas, a transferência de tecnologia sem adaptação local, etc. Esse novo enfoque pragmático, essencialmente aplicado aos países em via de desenvolvimento, preconizava a participação direta das populações, apoiando-se em iniciativas de atores locais e em novas formas institucionais. Essas idéias abriram as portas para uma mudança do paradigma: o desenvolvimento local.

B) O DESENVOLVIMENTO LOCAL

As raízes dos novos enfoques territoriais da economia e do planejamento são, todavia, mais antigas. Encontravam-se presentes no movimento social do final dos anos 60. A crítica da sociedade de consumo das economias ocidentais se desenvolve na linha de maio de 1968. O lema "viver e trabalhar no pays"¹ é um dos precursores de uma nova concepção de desenvolvimento. A volta para a região de origem, tema passeísta, encontra-se revestido de um novo conteúdo; o primeiro passo em direção à economia local está dado.

É sobre essa ideologia que a crise do fordismo ia enraizar prolongamentos mais concretos, pois logo essa apareceu como a crise de um modelo de desenvolvimento ligado à grande escala (produção em massa/consumo em massa), às grandes organizações (empresas multinacionais verticalmente integradas), à multiespacialização dos fenômenos econômicos e às negligências dos fatores ambientais. A crise econômica forçou os atores a reconfigurarem o sistema produtivo. O sistema de produção em grande escala deixa o lugar para uma produção segmentada em rede. As pequenas empresas – muitas vezes criadas a partir de uma iniciativa local – fazem sucesso, mesmo que as multinacionais continuam dominando a economia num quadro reorganizado.

Os deficits públicos aumentaram em 1970 e 1980. Assim os Estados foram incitados a descentralizar e a regionalizar a gestão dos bens coletivos locais, tais como a educação, a formação, as infra-estruturas de transporte, os benefícios sociais. Descobre-se que a densidade das relações entre os atores locais (líderes locais, empresas, universidades, coletividades territoriais, sindicatos etc.) pode desenvolver uma

¹ Nota da tradutora. O termo *pays* corresponde à região de origem, ao local onde se nasce.

função determinante na competitividade das atividades econômicas. Os distritos industriais marshallianos estão de volta tanto no campo quanto nas análises. O "aménagement" do território, até os anos 80 a cargo do poder central, também é delegado às coletividades territoriais. Nasce um novo paradigma do desenvolvimento: o desenvolvimento "de baixo para cima" (o desenvolvimento local), que substitui o desenvolvimento "de cima para baixo", gerado pelo Estado.

Na França à essa situação econômica acrescenta-se uma nova organização na repartição das responsabilidades; dividem-se as competências com a descentralização administrativa de 1982. Essa reorganização dos poderes no território permite às coletividades territoriais uma ação mais ampla, inclusive em relação ao planejamento do território. A questão do desenvolvimento toma-se mais "local". Na onda da recomposição do território nacional o termo *pays* encontrou uma existência legal após a publicação da Lei de Orientação para o Planejamento e o Desenvolvimento do Território no dia 5 de fevereiro de 1995. Dominique Voynet, ministro do planejamento territorial reforçou essa tendência na lei de 25 de junho de 1999, a LOADDT (Loi d'Orientation pour l'Aménagement et le Développement Durable – Lei de Orientação para o Planejamento e o Desenvolvimento Sustentável do Território). O *pays* exprime o conjunto de interesses econômicos e sociais, assim como as solidariedades recíprocas entre a cidade e o espaço rural, quando um território apresenta uma coesão geográfica, cultural. Assim nasceu a menor unidade territorial.

O "desenvolvimento local" tornou-se um conceito inevitável tanto na economia (regional) quanto na política. Há uns dez anos, vivemos "às horas locais" como dizia o suplemento do quotidiano *Le Monde*. A consideração dos fatores locais em meio às dinâmicas econômicas aparece hoje como uma evidência e uma imperiosa necessidade. Trata-se, porém, de uma preocupação relativamente recente.

As idéias relativas à volta ao local aparentam-se mais a uma nebulosa, reunindo uma grande diversidade ideológica e teórica, do que a um modelo em ciências econômicas.

C) O CONTEXTO INTERNACIONAL

O último quartel do século XX marca a passagem de um sistema econômico internacional a um sistema econômico "global". Trata-se de uma mutação geopolítica maior das condições de produção, de competição e de interdependência. O velho regime internacional caracteri-

zava-se pela soberania dos Estados, que definiam, entre outras, as suas políticas monetárias e aduaneiras. O regime que lhe sucede origina-se de uma ordem global difusa onde as relações entre os Estados deixam lugar, numa certa medida, às conexões entre economias regionais distantes, relacionadas entre si graças a intercâmbios complexos feitos de competição e de colaboração.

De certo, a época das nações não terminou, os Estados continuam desempenhando um papel crucial em muitas áreas, porém preso entre o local e o global. O seu lugar na economia redefiniu-se. Assistimos por um lado a um movimento "de baixo para cima", aquele da internacionalização da atividade econômica num mundo cada vez mais desprovido de fronteiras, ao ponto de alguns não hesitarem em apresentar a hipótese de um próximo desaparecimento do Estado soberano clássico fundado na noção de território (Ohmae, 1996).

Por outro lado, um deslize "para baixo", destacamos a intensificação do crescimento econômico de algumas regiões, reconhecidas como os motores da prosperidade mundial, e que motivam à recomposição da hierarquia dos espaços produtivos (Scott, 1998).

Globalização não significa portanto homogeneização do espaço mundial, mas ao contrário, diferenciação e especialização. Constituíram-se grandes pólos, formando uma economia em "oásis", ou seja, uma rede entre as regiões mais dinâmicas, que deixam para trás o resto do mundo.

Muito já foi escrito a respeito da nova geopolítica da produção que começou a tomar forma a partir das relações entre os dois níveis espaciais de atividade econômica – o local e o global. Doravante, na competição mundial, as regiões e as localidades estão em situação de concorrência, entretanto essa última pode ser analisada em dois níveis. O primeiro é aquele do controle dos custos e da melhor destinação dos fatores de produção. O custo da mão de obra, o preço da energia, as taxas de juros e a fiscalização são variáveis o que, em muitos casos, deixam as regiões indiferenciadas aos olhos dos investidores. Pouco importa que um brinquedo seja produzido por uma *maquiladora* na fronteira mexicana ou numa zona econômica particular da China, só os custos são levados em conta.

Em compensação, as especificidades territoriais são fundamentais em outras áreas econômicas. Nesse caso, as regiões dificilmente podem se substituir entre si.

Assim, uma diferenciação durável dos territórios – não suscetível de ser questionada pela mobilidade dos fatores só pode nascer do reconhecimento da sua especificidade. Mesmo que se produzam exce-

lentes vinhos espumosos na Califórnia, o champanhe não é um produto que se possa deslocar. Seu valor, como o de outros produtos, está ancorado num território, é o resultado do que os geógrafos chamam de "meio".

Porém além dos produtos de "marca registrada", na área agroalimentar, observa-se o mesmo fenômeno nos diversos setores industriais (seja de altas tecnologias, seja muito especializados). Quando Rank Xerox procurava implantar seu centro de pesquisa na Europa, um dos principais critérios de seleção era a proximidade de estabelecimentos de pesquisa científica. Entre as cidades candidatas, Grenoble foi a eleita pela sua tradição (que começou em meados do século XIX) no setor da eletricidade e da eletrônica, pela sua organização industrial, (notemos a existência desde 1947 da Aliança Universitária de Grenoble, que é um clube regional de pesquisas prospectivas entre universitários e industriais), mas também pela sua Zona Industrial de Alta Tecnologia a ZIRST, uma mistura da presença de grandes empresas e de pequenas unidades inovadoras, entre outras, o que chamamos de "atmosfera industrial" após Marshall. O bairro "Santier" em Paris continua atraindo o "Prêt à porter", e aquele da rua Fb. Saint Honoré a alta costura, pela sua especificidade. Os exemplos são inúmeros quando os fatores decisivos da localização estão fora do mercado (não quantificáveis), e os elementos qualitativos específicos de um lugar determinam as escolhas das empresas. A diferença é uma vantagem comparativa.

O nosso mundo "global" aparece assim como um mosaico composto de múltiplas regiões, localidades e "pays" que não são, nem de longe, necessariamente equivalentes. A "Globalização", neologismo forjado para designar a maior articulação dos territórios locais com a economia mundial, evidencia a persistência de uma inscrição espacial dos fenômenos econômicos, sociais e culturais. Contrariando as previsões mais sombrias, os "territórios" com suas especificidades não se apagaram debaixo dos fluxos econômicos da mundialização.

D) POLÍTICA DE PLANEJAMENTO E MODELO DE INDUSTRIALIZAÇÃO

As regiões, ou melhor ainda os territórios, vieram a ser assim fontes de vantagens concorrenciais. Ao longo dos anos setenta e oitenta, os Estados viram os seus déficits públicos aumentarem, o que os incitou a conduzir políticas de descentralização. A gestão de numerosos bens coletivos locais, como a educação, a formação, as infra-es-

truturas dos transportes, os benefícios sociais foi na época, muitas vezes, regionalizada. Como já foi dito, foi possível então descobrir que a densidade das relações entre os atores locais (empresas, universidades, coletividades territoriais, sindicatos, etc.) pode desempenhar uma função determinante na competitividade das atividades econômicas.

Doravante, os distritos industriais – conceito introduzido no início do século pelo economista britânico Alfred Marshall – estão de volta tanto no terreno quanto nas análises. Esses lugares tem uma característica interna, uma personalidade regional, como dizia outrora Vidal de la Blache, um dos pais da geografia francesa. Sua especificidade decorre de uma capacidade, muitas vezes herdada de uma cultura antiga, em negociar modos de cooperação entre capital e trabalho, entre grandes empresas e prestadores de serviços, entre administração e sociedade civil, entre banco e indústria, etc. Como o repara o economista Alain Lipietz, em Emilie-Romagne ou no Baden-Wurtemberg, dois polos de crescimento econômico, a estratégia do Partido Comunista ou da Democracia Cristã consistiu em procurar o melhor compromisso social onde era possível negociá-lo, ou seja, a nível local: os salários elevados, a melhoria do quadro de vida, a qualificação da mão de obra, são a contrapartida da competitividade das empresas dessas regiões.

As políticas de "aménagement" do território a cargo do poder central até os anos oitenta, foram também delegadas às coletividades territoriais. O desenvolvimento local substitui-se doravante ao desenvolvimento vindo de cima: *Não há territórios em crise, só há território sem projeto*, declarava o ministro do planejamento territorial em 1997. Essa perspectiva tomou-se inevitável tanto na economia quanto na política. A consideração dos fatores locais nas dinâmicas econômicas parece hoje uma evidência e uma imperiosa necessidade. Trata-se, entretanto de uma preocupação relativamente recente, que abre o caminho para a diversificação das políticas econômicas, sociais e culturais.

A DINÂMICA INDUSTRIAL E OS SISTEMAS PRODUTIVOS LOCAIS (SPL)

A) O LOCAL E A INDÚSTRIA

As relações entre o meio local e a dinâmica industrial constituem hoje o centro dos debates tanto para os pesquisadores, economistas,

geógrafos ou sociólogos, quanto para os poderes públicos ou para as empresas em si. Ora, está claro que nem sempre foi assim e que se trata, entretanto, de uma preocupação relativamente recente.

Tomemos como testemunha a multiplicidade dos conceitos alternativos, concorrentes ou complementares, encontrados na literatura e no campo: distritos industriais, sistemas produtivos regionais, microsistemas de inovação, meios inovadores, sistemas industriais localizados, complexos industriais localizados, e evidentemente, pólos industriais de desenvolvimento, sem esquecer as tecnopolis, etc.

Essa diversidade conceitual e a insatisfação global que ainda resulta dos estudos a ela dedicados, qualquer que seja a seriedade e a qualidade dos trabalhos, aparecem aqui particularmente significativas. Parece duvidoso procurar a respeito qualquer modelo universal, portanto transponível, tão múltiplos são os determinantes que vão especificar uma situação local em relação a outra. O que pelo contrário parece essencial é a atitude que visa explicitar as lógicas de organização, as lógicas de especialização que, em um contexto histórico determinado, trazem para o primeiro plano formas de organização industrial locais.

Rompendo radicalmente com o estruturalismo global, e da mesma maneira com a teoria predeterminista das etapas de desenvolvimento segundo Rostow, um conjunto de trabalhos inicialmente separados convergirá no final dos anos 1980 em direção a uma nova ortodoxia: o sucesso e o crescimento de regiões industriais derivariam-se essencialmente a sua dinâmica interna. Vejamos primeiro as etapas de desenvolvimento.

De modo esquemático podem-se distinguir várias grandes categorias de trabalhos. No início, encontram-se os que podemos reunir entorno à noção de distrito industrial, com três casos típicos: as aglomerações tecnológicas (ex. Silicon Valley), artesanais ou de P.M.E. (ex. a Terceira Itália), depois financeiras e de serviços (ex. as grandes metrópoles). Esses trabalhos baseiam-se nas antigas intuições de Alfred Marshall, reinterpretadas pelo viés da teoria dos custos de transações ou as teorias evolucionistas da mudança técnica. As análises tendem a privilegiar as relações mercantis entre as firmas, porém as novas pesquisas levam cada vez mais em consideração as outras formas de coordenação entre as empresas, o tipo de relações capital-trabalho prevalecendo no território, as políticas de desenvolvimento local conduzidas pelas elites, etc.

Inicialmente, tratou-se de pesquisas realizadas na Itália sobre a "Terceira Itália", insistindo no caráter socialmente endógeno do desen-

volvimento ("construção social do mercado"), os pesquisadores analisaram o tipo de organização industrial dessas regiões, que se apresentava como uma mistura de concorrência – emulação – cooperação dentro de um sistema de pequenas e médias empresas muito especializadas. O modo de regulação e o paradigma tecnológico desse meio produtivo permitiram reintroduzir um antigo conceito: o "distrito industrial" descrito por Alfred Marshall em 1900, ou seja, a coordenação, pelo mercado e por uma reciprocidade baseada na proximidade geográfica, de uma divisão social do trabalho (desintegração vertical) entre as firmas pequenas que se especializaram em um segmento do processo produtivo.

Dois economistas norte americanos, hoje famosos, Michael Piore e Charles Sabel entenderam os sucessos dos distritos industriais como um caso particular dentro de uma tendência muito mais geral. Referindo-se à abordagem da regulação, afirmaram que a produção em massa fordista, estruturada com rigidez, sucederia um regime fundamentado na especialização flexível, cuja forma espacial seria o distrito, assim como o circuito de ramos era uma forma espacial de desdobramento do fordismo. Essa nova bifurcação industrial devolvia de fato o seu espaço à profissionalidade da mão de obra por um lado, à inovação descentralizada e à coordenação (pelo mercado e a reciprocidade) entre as firmas por outro: dois caracteres da atmosfera social do distrito industrial.

Paralelamente na França, em interação com essas influências múltiplas, sob o impulso de Courlet e Pecqueur em Grenoble, uma equipe pesquisa esses "sistemas industriais localizados" em quanto J.P. Gilly e seus colaboradores em Toulouse trabalham sobre o aspecto territorial da industrialização e da inovação. Em conjunto com outros pesquisadores, as duas equipes realizam uma série de pesquisas que formam o que podemos chamar de escola francesa da economia de proximidades.

Uma forma específica dos distritos foi estudada pelos economistas, geógrafos e sociólogos, sob o nome de tecnopolis, espaços criados por uma política industrial voluntarista (Japão, Alemanha, França) ou como um primeiro lugar de passagem em direção a uma acumulação flexível (Orange County, Silicon Valley etc.).

Assim do menor distrito italiano até os megapólos mundiais, o novo paradigma tecnológico da "especialização flexível" impulsionaria não só a volta das fábricas e dos escritórios em direção as zonas urbanas, como ainda a retomada do crescimento quantitativo das metrópoles: forma espacial finalmente encontrada para o fim da crise do

fordismo. A futura hierarquia das cidades e regiões urbanas mundiais resultaria da estratégia interna destes distritos ou grupos de distritos.

Na encruzilhada da reflexão sobre os distritos e as abordagens evolucionistas sobre a difusão das mudanças técnicas, outro enfoque considera o território em si como meio inovador. Essa possibilidade foi particularmente desenvolvida pela equipe europeia GREMI (Grupo de Pesquisa Europeu Sobre os Meios Inovadores – Associação Philippe Aydalot). Inicialmente, pergunta-se quais são as condições externas necessárias ao surgimento de uma empresa e à adoção da inovação. Esses pesquisadores consideram que a empresa não pré-existe aos meios locais, mas que é secretada por eles. Procura-se teorizar as diferentes formas de interdependências que se tecem no território e que intervêm no desenvolvimento tecnológico, incorporando elementos muitos variados. Os estudos recentes confirmam trabalhos desenvolvidos no campo da teoria da organização industrial, e as análises dos distritos industriais. Aproximam-se de modo cada vez mais explícito às abordagens evolucionistas que revolucionaram o enfoque da emergência e da difusão da inovação. No caminho inverso, os evolucionistas insistiram cada vez mais no "meio", e portanto no território propício à inovação.

Os economistas Salais e Storper introduzem na análise espacial a noção de "governança" como forma de organização entre as empresas que ultrapassa as relações mercantis. Trata-se de uma teorização complexa que surgiu de reflexões ampliadas nos domínios da organização industrial, a divisão social do trabalho, as instituições e convenções, e as localizações possíveis. Evidentemente, esse conceito pode estender-se a qualquer sistema de relações humanas territorializado. Estes economistas analisam as modalidades possíveis da coordenação econômica entre as pessoas, os produtos, as convenções, os registros elementares de ação e as formas de incerteza às quais são confrontados os atores econômicos, e os "mundos possíveis" de produção assim contemplados são confrontados aos mundos reais, pelo viés dos estudos empíricos regionais. Salais e Storper constroem também as identidades econômicas nacionais para vários países. Assim emerge uma acepção ampla do conceito de "governança": o conjunto dos modos de regulação entre o mercado puro e a política pura (do Estado Nação).

Muito se escreveu, também sobre a interação entre os níveis espaciais de atividade econômica – o local e o global – e a nova geopolítica da produção e da concorrência que começou a se cristalizar em torno destas interconexões. Na competição mundial, as regiões

e as localidades encontram-se em situação de concorrência, o que é um elemento importante das dinâmicas econômicas. A concorrência espacial pode ser analisada em dois níveis (essa reflexão foi recentemente apresentada por Bernard Pecqueur.) O primeiro se situa em nível do controle dos custos, que é ligado à repartição máxima dos fatores de produção. Assim as diversas regiões do mundo são comparáveis no que diz respeito a um grande número de elementos cujos preços são determinados pela oferta e a demanda, portanto comparáveis no mercado (custo da mão de obra, preço da energia, as taxas de juros, etc.). O segundo diz respeito a um nível em que é difícil quantificar a comparação, é o nível das especificidades territoriais. Aqui, trata-se dos elementos que caracterizam um território, que conseqüentemente e por definição não são transferíveis e portanto não tem valor no mercado. São ancorados num território e resultam de uma proximidade geográfica, de uma aprendizagem demorada, de um contexto cultural, dos hábitos, das convenções, das regras, do sentimento de pertencer a algum lugar, portanto tudo que compõe um ambiente industrial ou um "meio". Uma diferenciação durável dos territórios, ou seja não suscetível de ser questionada pela mobilidade dos fatores, só pode vir da especificidade de um espaço. Assim esse mundo "global" está decomposto em uma multiplicidade de regiões, de localidades e de *pays*, cada um com sua especificidade, e esse mosaico propõe uma contrapartida à globalização.

B) OS SPL NÃO SÃO ISOLADOS NO MUNDO

Assim como indicou Bagnasco, o modelo do distrito (ou o sistema produtivo local) é só um dos modos possíveis de organização econômica e espacial do mundo desenvolvido.

1. Ao longo dos anos 80, em algumas regiões da Itália que tinham fortes tradições comerciais e artesanais, desenvolveu-se uma economia industrial singular em que a pequena empresa e o arrendamento eram freqüentes e a poupança familiar importante. Desenvolveu-se também um tecido denso de cidades de porte médio com forte difusão das funções urbanas. Nos anos 70, caracterizados pela instabilidade e a incerteza da conjuntura econômica (registrava-se, é verdade, uma demanda mais diversificada que antes, dispunha-se de tecnologias adaptadas às pequenas séries e de melhores meios de comunicação), essa economia constituía um dos pontos fortes da Itália, entre o noroeste – centro da antiga industrialização fordista e o sul

subdesenvolvido e assistido.

2. Na década de 80, a grande indústria foi reestruturada. A contração e a instabilidade dos mercados forçaram a grande indústria a produzir o que era efetivamente vendido. Mas a introdução das máquinas com comando numérico e dos robôs permitem uma flexibilidade de produção, mesmo se a flexibilidade funcional não envolve os empregados. A micro-eletrônica favoreceu a fragmentação das unidades de produção, diminuindo a exigência do tamanho para realizar economias de mercado, enquanto a telemática facilitava a centralização das operações de controle. O número de empregados diminuiu, a organização do trabalho foi transformada, investimentos foram consentidos a favor da formação, e constatou-se uma individualização dos planos de carreira em função das competências profissionais. Em troca dessa transformação, a grande empresa mantém sua importância econômica, mas não estrutura tão profundamente o conjunto da sociedade, e as categorias sociais que ela produz não são tantas quanto antes. Entretanto, a importância do capital fixo exige uma estabilidade organizacional e estratégias de previsão que limitam as margens de flexibilidade. Este mundo não pode funcionar na base da rentabilidade a curto prazo como o afirmou Harrison (1994).

As manchetes nos informam sobre as crises de firmas gigantes (e nomes nacionais) como IBM, General Motors e Sears Roebuck. Recebemos inúmeras opiniões de especialistas que nos explicam até que ponto essas empresas ou outras perderam suas margens competitivas pela rigidez de sua organização e pela obsolescência de suas capacidades tecnológicas... nos repitam constantemente que agora a mutação tecnológica favorece sistematicamente as pequenas empresas (ou se deve principalmente a elas). Essa concepção torna-se omnipresente, porém não é correta. Tomemos o exemplo dessa atividade de alta tecnologia: a concepção e a fabricação dos computadores... Em 1987... nos Estados Unidos 85% de todas as empresas do setor empregavam menos de 100 pessoas. Somente 5% de todos os construtores tinham mais de 5000 assalariados. Além do mais, esse punhado de empresas – os 5% do topo – representavam 91% dos empregos e do faturamento do setor para aquele ano (1994).

3. Paralelamente à modernização da grande empresa, registrou-se o crescimento de um setor terciário muito diversificado. Numerosas atividades tradicionais se modernizaram, porém subsistem trabalhado-

res independentes (no turismo, o ramo de restaurantes se caracteriza por salários baixos e contratos de trabalho precários). Registram-se alguns setores mais dinâmicos como os serviços de informação, o setor das comunicações, o mundo do espetáculo, a propaganda, o laser, a saúde, as finanças e a formação. Esses setores se diferenciam da grande indústria pelas lógicas econômicas que seguem e pelas suas estruturas organizacionais. Seus mercados se distinguem pela escassez das regras e dos controles. A mobilidade do capital humano participa de um economia mundial onde a lógica financeira e o benefício a curto prazo ocupam um lugar cada vez mais importante. Torna possível a acumulação do capital financeiro a partir do conhecimento, favorecendo assim a emergência de empresários que investem *know how* e capital na produção imaterial. São empresas flexíveis, capazes de se adaptar a mercados flutuantes, sem muitas imobilizações em capital fixo. Para as tarefas simples emprega-se trabalhadores em tempo parcial e recorre-se aos contratos de duração determinada. Para as tarefas profissionais, as relações semi-profissionais e individualizadas tendem a se impor. Nesse setor dominam uma lógica do mercado a curto prazo, a cultura do deixa fazer, o sucesso individual e a especulação.

São mundos de produção diferentes com lógicas territoriais distintas.

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E OS SPL: A ENCRUZILHADA

O modelo de distrito industrial se inspira da idéia de Alfred Marshall, segundo a qual proximidade e especialização geográficas poderiam, em certas regiões, criar vantagens econômicas da produção em grande escala: geralmente a agregação de numerosos pequenos ateliês, assim como a criação de algumas grandes fábricas, permite atingir as vantagens da produção em grande escala. É possível dividir o processo de produção em vários segmentos, cada um podendo ser realizado com o máximo de economias num pequeno estabelecimento formando assim um pequeno distrito composto por um número importante de pequenos estabelecimentos parecidos especializados na realização de uma etapa particular do processo de produção.

Na origem dessas possibilidades de uma "fábrica sem paredes" em que um conjunto de empresas especializadas substituiriam-se à uma única empresa integrada na realização de produtos acabados, encontra-se as economias externas que Marshall vê na reunião das infra-estruturas, dos serviços e do *Know how* dos quais pode beneficiar-se

cada empresa.

Todavia, a cooperação e a colaboração implicam a existência de fortes relações de confiança. Para os teóricos dos distritos industriais, a confiança surgiria da comunhão das raízes culturais e da participação da experiência contratual. Assim para Granovetter (1985), a confiança resultaria do enraizamento das relações econômicas quotidianas no campo maior das instituições sociais e políticas, das normas e das regras tácitas das quais depende a reprodução da coletividade. Em outras palavras, na base do desenvolvimento alcançado, a confiança deve-se ao respeito dos contratos, ao bom desenvolvimento das transações, refletindo assim as relações de parceria, a lealdade e a confiança mútua. Se as empresas não tivessem confiança no escoamento de sua produção, também sentiriam a falta da mesma para empreender investimentos dispendiosos e para pagar salários aos seus empregados. A medida que os contratos são renovados, os prestadores de serviços avisam os seus clientes das mudanças que surgiram nas condições do mercado e dos problemas de qualidade que encontraram ao não entregar a sua produção. Desde que os fornecedores atinjam os objetivos de qualidade e de preços e realizam as entregas em tempo, na base de uma experiência vivida, a confiança aumenta constantemente. Em suma, a confiança se alimenta de contatos interpessoais reiterados e regulares entre fornecedores clientes de um mesma região.

A importância dessa tese reside no interesse atribuído à permanência das interações, às relações de proximidade e de reciprocidade e na esperança e na confiança colocada nesta combinação paradoxal deste jogo entre concorrência e colaboração em que espera-se que os distritos se apoiem. A tese matiza bastante a racionalidade fria das análises econômicas sobre os custos de transação.

E desta vez, tais formas de organização não só visam um horizonte local, mas se integram de modo crescente num jogo de concorrência e de competitividade global, fora de um quadro hierarquizado de espaços encaixados. Do ponto de vista conceitual, o nível nacional não pode mais ser considerado como mediação obrigatória entre o local e o internacional, assim como os conceitos da economia regional e da economia internacional o implicavam, baseando os enfoques tradicionais da organização territorial.

A teoria do desenvolvimento regional sempre se interessou pela questão das trocas inter-regionais, já que as trocas constituem um dos fundamentos da especialização local. A perspectiva tradicional utiliza-

da fundamenta-se no estudo da vantagem comparativa. Porém a vantagem comparativa raramente se limita a ser uma questão de dotação inicial. A vantagem comparativa é artificial: ela nasce do próprio processo da troca e se manifesta ao longo de uma trajetória do desenvolvimento regional na progressiva transformação das aglomerações industriais e das condições de suas economias externas. Assim, algumas regiões – em particular, as que conheceram um desenvolvimento precoce – conseguem dominar mercados especializados, nacionais e internacionais. A aeronáutica em Toulouse, e a eletrônica em Grenoble são exemplos na França.

Desde os anos 80, formas de industrialização fundamentadas em atividades produtivas flexíveis, solicitando um trabalho mais intensivo, continuaram se desenvolvendo rapidamente em muitos países periféricos, notadamente na Ásia e na América Latina. Muitas vezes o sucesso das empresas deve-se a uma superexploração e às políticas estatais favoráveis a uma indústria orientada para a exportação. Em alguns casos, notadamente na Ásia, algumas regiões conseguiram caminhar em direção à atividades que permitiam obter um valor agregado particularmente elevado, optando pela produção de produtos diferenciados e por uma melhora da tecnologia utilizada. A experiência destas regiões, juntando-se desta maneira a da Terceira Itália, a do Jutland e a da região central de Portugal na Europa, (Benko, Lipietz, 2000) mostra que uma base de produção flexível aliada a organizações eficientes de comercialização, no nível nacional e internacional, pode engendrar fases importantes de crescimento econômico, sobretudo quando os produtores são capazes de ultrapassar o limite qualidade/preço.

A economia contemporânea pode ser vista como um mosaico de sistemas de produção locais especializados, cada um com sua própria rede de acordos de intercâmbios, dentro da região e um funcionamento específico do mercado de trabalho local. Este mosaico se insere numa rede mundial de ligações interindustriais, de fluxos de investimentos e de migrações de populações. A economia mundial atual parece mais um "arquipélago" de economias locais do que uma justaposição de economias nacionais.

Essa organização da produção se insere em relações mais amplas: sociais, culturais, políticas. Os fundamentos institucionais das economias locais podem ser analisadas sob o ângulo de sua inserção numa visão global da sociedade e do desenvolvimento. Uma nova ideologia (Stoffaës, 1999) (federativa e consensual) nasceu há uns vinte

anos: o desenvolvimento sustentável...² Trata-se de uma visão das ações econômicas; de "aménagement" do território e de organização social associando ao mesmo tempo o crescimento econômico e a preservação da natureza. A definição é dada no relatório Brundtland em 1987, mesmo que a idéia seja um pouco mais antiga: "Um modo de desenvolvimento que não compromete a capacidade das gerações futuras em satisfazer suas próprias necessidades". Esta proposição não passa de um simples *slogam*, que tem a força das idéias simples e se forjou desde os anos 70 nos grandes encontros internacionais. Porém o desenvolvimento sustentável não é só uma inovação conceitual ou a fonte de normas jurídicas novas; ele fundamenta também uma prática. Essa prática, é essencial inscrevê-la localmente e em particular, no quadro da organização territorial. Promover o desenvolvimento sustentável, significa considerar que a qualidade do crescimento conta tanto quanto o seu ritmo. É afirmar que a justiça social hoje, a preservação dos recursos naturais para amanhã são, junto com a eficácia econômica, elementos essenciais do desenvolvimento. Deste modo, o desenvolvimento sustentável é uma nova forma de gerir e de organizar as atividades humanas e sobretudo a produção. A nova tendência deseja estabelecer uma nova maneira de governar e elaborar escolhas coletivas. Doravante são os atores locais, os usuários e as empresas que devem definir suas opções.

Assim, os componentes dos sistemas produtivos locais, individualmente e coletivamente estão implicados no desenvolvimento do seu território. Os atores (responsáveis políticos, empresas, associações...) detêm hoje um pouco mais que ontem os meios de conduzir os projetos a favor do desenvolvimento global dos seus territórios, e de controlar a boa articulação de três séries de parâmetros: o local e o global, o curto e o longo prazo, e o equilíbrio entre o econômico, o social e o ecológico. Os SPL poderão vir a ser, graças a um esforço coletivo, os promotores do desenvolvimento sustentável, através de seu enraizamento territorial em oposição as macroestruturas representadas pelas empresas multinacionais a-territórias.

² O desenvolvimento sustentável é a tradução francesa de *sustainable development*, é utilizado também como *développement soutenable*, que expressa a capacidade de um processo de desenvolvimento em assegurar as condições de sua reprodução e de seu meio.

REFERÊNCIAS

- AYDALOT, P. (Ed.). *Milieux innovateurs en Europe*. Paris: GREMI, 1986. 361 p.
- BAGNASCO, A.; SABEL, C. (Eds.). *PME et développement économique en Europe*. Paris: La Découverte, 1994. 201 p.
- BAGNASCO, A.; TRIGILIA, C. *La construction sociale du marché. Le défi de la troisième Italie*. Cachan: Ed. de l'ENS-Cachan, 1988. 284 p.
- BENKO, G. *La science régionale*. Paris: PUF, 1998. 126 p.
- _____. La mondialisation de l'économie n'est pas synonyme d'abolition des territoires, in CORDELLIER S. (Ed.) *Le nouvel état du monde: les 80 idées-forces pour entrer dans le 21^e siècle*. Paris: La Découverte, 1999. p. 128-130.
- _____. Les théories du développement local. In: CABIN, Ph. (Ed.). *L'économie repensée*. Auxerre: Éditions Sciences Humaines, 2000a. p. 197-208.
- _____. Marshall: l'intervalle de cent ans. *Géographie, Économie, Société*, v. 2, n. 1, p. 145-148, 2000b.
- _____; DUNFORD, M.; HEURLEY, J. Districts industriels : vingt ans de recherches. *Espaces et Sociétés*, n. 88/89, p. 305-327, 1997.
- _____; DUNFORD, M.; LIPIETZ, A. Les districts industriels revisités. In: PECQUEUR B. (Ed.). *Dynamiques territoriales et mutations économiques*. Paris: L'Harmattan, 1996. p. 119-134.
- _____; _____. (Eds.). *Les régions qui gagnent*. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique. Paris: PUF, 1992. 424 p.
- _____; _____. (Eds.). *La richesse des régions*. La nouvelle géographie socio-économique, Paris: PUF, 2000. 564 p.
- COURLET, C.; PECQUEUR, B. Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement. In: ABDELMALKI, L.; COURLET, C. (Eds.).

Les nouvelles logiques du développement. Paris: L'Harmattan, 1996. p. 91-102.

_____. Systèmes productifs localisés et développement: le cas des économies émergentes et en transition. In: PROULX, M-U. (Ed.). *Territoires et développement économique*. Paris: L'Harmattan, 1996. p. 49-65.

_____. SOULAGE, B. Industrie et dynamiques de territoires. *Revue d'Economie Industrielle*, n. 64, p. 7-21, 1993.

REVUE D'ECONOMIE RÉGIONALE ET URBAINE, Economie de proximités, n. 3, 1993. Numéro spécial.

GILLY, J-P.; PECQUEUR, B. La dimension locale de la régulation. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (Eds.) *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*. Paris: La Découverte, 1995. p. 304-312.

GILLY, J-P.; TORRE, A. (Eds.). *Dynamiques de proximité*. Paris: L'Harmattan, 2000. 301 p.

GUIGOU, J-L. Etat, nation, territoire: la recomposition. *Futurible*, n. 212, p. 21-34, 1996.

_____. Le nouveau maillage du monde en 'régions-hubs' (entretien). *Revue Française de Géographie*, n. 5, p. 11-17, 1998.

_____. *Aménager la France de 2020*. Mettre les territoires en mouvement. Paris: La Documentation Française, 2000. 87 p.

GODARD, O. Développement durable. In: STOFFAËS, C. (Ed.). *L'économie face à l'écologie*. Paris: La Découverte, 1993. p. 132-143.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

_____. Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse. In: ORLEAN A. (Ed.) *Analyse économique des conventions*. Paris: PUF, 1994. p. 79-94.

HARRISON, B. Industrial districts: old wine in new bottles? *Regional Studies*, v. 26, n. 5, p. 469-483, 1992.

_____. *Lean and mean*. New York: Basic Books, 1994.

JOSPIN, L. Allocution du Premier ministre. Aménagement et développement durable du territoire. *Notes de recherche, document de travail, études*, Paris, CERUR, n. 12, 10 p., 2000.

LIPIETZ, A. *Qu'est-ce que l'écologie politique?* La grande transformation du XXI^e siècle. Paris: La Découverte, 1999. 126 p.

MAILLAT D.; QUEVIT, M.; SENN L. (Eds.). *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*. Neuchâtel: Edes-Gremi, 1993.

MARSHALL, A. (1890, 1919). Le district industriel d'Alfred Marshall. *Géographie, Économie, Société*, v. 2, n. 1, p. 123-148, 2000.

OHMAE, K. *De l'État-nation aux États-régions*. Paris: Dunod, 1996. 214 p.

PASSET, R. *L'économie et le vivant*. Paris: Payot, 1979. 287 p.

_____. *L'illusion néo-libérale*. Paris: Fayard, 2000. 287 p.

PIORE, M. J.; SABEL, C. F. *Les chemins de la prospérité*. De la production de masse à la spécialisation souple. Paris: Hachette, 1989.

SACHS, I. *Pour une économie politique du développement*. Paris: Flammarion, 1977. 318 p.

_____. *Stratégies de l'écodéveloppement*. Paris: Ouvrières, 1980.

_____. *L'écodéveloppement*. Paris: Syros/La Découverte, 1993. 120 p.

SALAI, R.; STORPER, M. *Les mondes de production*. Enquête sur l'identité économique de la France. Paris: Ed. de l'EHESS, 1993.

SCOTT, A. J. *Regions and the world economy*. The coming shape of global production, competition, and political order. Oxford: Oxford University Press, 1998. 177 p.

STOFFAES C. (Ed.). *L'économie face à l'écologie*. Paris: La Découverte, 1993. 274 p.

_____. 1999, Le développement durable comme idéologie. In: LES CIRCLES DES ÉCONOMISTES (Org.). *Espérances et menaces de l'an 2000* (Le cercle des économistes). Paris: Descartes & Cie., 1999. p. 131-148.

VOYNET D. Aménagement et développement durable du territoire. *Notes de Recherche, Document de Travail, Études*, Paris, CERUR, n. 11, 7 p., 2000a.

_____. Entretien de GES (avec G. Benko). *Géographie, Économie, Société*, v. 2, n. 1, p. 179-188, 2000b.