

## PEQUENAS EMPRESAS E DESENVOLVIMENTO REGIONAL

RAY HUDSON, numa publicação de que é editor <sup>(1)</sup>, apresenta-nos uma série de artigos que analisam o papel das pequenas e médias empresas industriais no contexto da profunda reestruturação industrial e das alterações da divisão internacional do trabalho, associadas à crise económica dos últimos anos e à evolução tecnológica, social e política verificada na Europa Ocidental.

Os referidos artigos constituem um variado conjunto de casos de estudo e pontos de vista, formando um leque de situações que se abre desde o papel das pequenas empresas nas áreas de escasso povoamento do Norte da Suécia e da Gronelândia, até ao caso mais conhecido da industrialização difusa no Nordeste e centro da Itália.

Esta recensão centrar-se-á em três artigos que, por analisarem casos de desenvolvimento industrial em áreas rurais e periurbanas da Europa, mais se aproximam da realidade portuguesa.

*INDUSTRIALIZAÇÃO DIFUSA E PEQUENAS EMPRESAS: O PADRÃO ITALIANO DOS ANOS 70* <sup>(2)</sup>

O fenómeno italiano de industrialização difusa, acompanhada de especialização produtiva a nível territorial, não pode, segundo o autor, ser explicado pelas teorias neo-marxistas de localização industrial, baseadas em modelos centro-periferia. Segundo estas, o processo de expansão e reestruturação capitalista conduziria à desarticulação das estruturas produtivas das regiões periféricas <sup>(3)</sup>, as quais passariam a ser controladas pelos grandes monopólios multinacionais, constituindo um sistema produtivo organizado em «branch circuit» <sup>(4)</sup>. Desta forma, a industrialização das áreas periféricas seria completamente conduzida por forças exógenas de acordo com condicionalismos independentes da dinâmica interna dessas áreas, tais como:

i) Alto custo de reprodução da força de trabalho nos grandes centros urbanos tornando especialmente atractivas as grandes reservas de mão-de-obra barata das áreas periféricas;

<sup>(1)</sup> R. HUDSON (ed.) — *Small firms and regional development — perspectives from Northern and Southern Europe*, Institute for Transport, Tourisme and Regional Economy, Copenhagen School of Economics and Business Administration, 1984.

<sup>(2)</sup> G. GAROFOLI — «Diffuse industrialization and small firms: the italian pattern in the 70's», in R. HUDSON, *Small firms and regional development — perspectives from Northern and Southern Europe*, 1984, p. 44-68.

<sup>(3)</sup> A. LIPIETZ — «The structuration of space: the problem of land and spacial policy», in J. CARNEY; R. HUDSON; J. LEWIS, *Regions in crisis*, p. 60-75.

ii) Custo crescente do solo nas áreas metropolitanas, em contraste com a abundância de solo barato nas áreas rurais, juntando-se a este diferencial de custos os incentivos estatais ao investimento nas regiões deprimidas;

iii) Evolução tecnológica no sentido do desenvolvimento de técnicas produtivas que reduziram a importância das economias de escala a nível de unidade industrial, isto é, a segmentação produtiva deixa de ser realizada no interior de cada unidade industrial, passando a ser concretizada num sistema verticalizado de empresas de menores dimensões;

iv) Evolução do mercado no sentido da crescente substituição da procura de bens de produção em massa pela procura de artigos especializados e requerendo constantes adaptações à evolução da moda.

Este fenómeno, aliado à evolução tecnológica, favorece claramente as pequenas empresas que juntam às economias de escala a flexibilidade produtiva.

Reconhecendo a estes factores exógenos o papel de catalizadores do processo de desenvolvimento regional italiano, GAROFOLI salienta a importância de factores endógenos que permitem, contrariamente às teses neo-marxistas, um processo de desenvolvimento industrial auto-sustentado, com base em pequenas empresas não dominadas por capitais externos.

Deste modo, o processo de industrialização produtiva teria como corolário a criação de pequenas regiões de especialização produtiva com uma estrutura altamente verticalizada, dominando os processos tecnológicos e intervindo activamente nos mecanismos do mercado e da moda.

O pensamento de GAROFOLI sobre este assunto encontra-se mais claramente expresso num artigo publicado na revista «Economia Marche» (4), no qual são assinalados três tipos de estruturas produtivas locais, correspondentes a diferentes etapas de desenvolvimento do processo de industrialização dispersa:

#### *1) Areas de especialização produtiva*

Áreas de formação recente, geradas frequentemente por fenómenos de descentralização produtiva, tipo «Branch Circuits», especializados num único produto ou fase de produção, para a qual apresentam vantagens comparativas.

Não evidenciando relações significativas entre empresas, estas áreas caracterizam-se por um crescimento económico exetensivo.

#### *ii) Sistemas produtivos*

Áreas onde ainda prevalece a monoprodução mas onde a intensificação das relações entre empresas revela uma certa especialização produtiva.

---

(4) G. GAROFOLI — «Sviluppo Periferico e Sistemi Produttivi Locali: il Caso Della Lombardia». *Economia Marche*, ano 1, n.º 2, p. 224-239.

O desenvolvimento local de uma cultura técnica profissional permite já um certo controlo da técnica produtiva.

### iii) *Area-sistema*

Correspondente à fase última de maturação do processo (se bem que GAROFOLI reconheça que nem todas as áreas de industrialização difusa a poderão atingir), caracteriza-se pela elevada verticalização do processo produtivo (por exemplo, regiões produzindo simultaneamente têxteis, a maquinaria necessária à sua confecção e sucedâneos sintéticos de fibras naturais), pela acentuada divisão do trabalho entre as empresas e pelo controlo total da técnica produtiva.

Em conclusão, o processo de industrialização difusa, embora por vezes iniciado como um mero fenómeno de descentralização produtiva (filiais de empresas exteriores à região; empresas locais trabalhando em regime de subcontratação, etc.) tenderia a evoluir para uma situação de desenvolvimento autónomo e autofinanciado.

Entre os factores endógenos necessários ao desenvolvimento da economia de pequena empresa, GAROFOLI salienta a existência de relações sociais e de uma cultura dominante que propiciem o espírito empresarial e a mobilidade social, a existência de mão-de-obra experimentada nas técnicas produtivas em causa, consequência, por exemplo, de tradições artesanais locais e, por último, a estrutura territorial favorável, caracterizada por uma rede densa de pequenas e médias cidades e pela existência de infra-estruturas e sistemas de comunicação capazes.

Este modelo de desenvolvimento, que foge à lógica da concentração monopolista e da exploração das regiões deprimidas, aponta interessantes vias para a orientação de políticas regionais, baseadas no aproveitamento dos recursos locais e potenciadoras da atenuação dos desequilíbrios entre regiões.

Cabe no entanto perguntar se as áreas menos favorecidas, que não conjuguem os factores endógenos a que GAROFOLI se refere, não estarão condenadas a um tipo de desenvolvimento industrial dependente e exclusivamente dirigido à exploração de mão-de-obra barata.

Os artigos que passarei a referir são elucidativos quanto a esta questão.

### *PEQUENAS EMPRESAS E O DESENVOLVIMENTO DE UMA REGIÃO PERIFÉRICA; O CASO DA TRÁCIA, GRÉCIA (5)*

Este artigo aborda o recente surto de investimento industrial na Trácia, região deprimida do Nordeste da Grécia, confinante com a Bulgária e a Turquia.

(5) G. KAFKALAS — «Small firms and the development of a peripheral region: the case of Thraki, Greece, in R. HUDSON, *Small firms and regional development — perspectives from Northern and Southern Europe*, 1984, p. 69-89.

Favorecido pela política regional de incentivos financeiros ao investimento em regiões deprimidas, implementada pela administração central, este fenómeno estaria associado à procura de mão-de-obra barata e pouco organizada — trata-se de uma região onde a reestruturação do sector agrícola libertou grandes contingentes de mão-de-obra, maioritariamente feminina, e onde a fragmentação étnica decorrente da existência de minorias turcas e búlgaras (Pomaks) reforça as tradições individualistas, próprias de uma área camponesa.

Curiosamente, a forma de implantação, no território, das indústrias nascentes aparenta uma intenção deliberada de perpetuação destas características — a este respeito o autor refere que a maioria das indústrias se localiza longe das cidades e preferentemente em pontos equidistantes de duas ou mais aldeias, de forma a manter a dispersão residencial da força do trabalho.

Um inquérito a 274 empresas da área, revelando a preponderância dos ramos alimentar, de confecções e do calçado, mostra também a fraca integração com a economia local: mais de metade das empresas usa exclusivamente matérias-primas provenientes do exterior; a maquinaria é quase totalmente originária de outras regiões gregas ou do estrangeiro; 73 % das firmas produzem bens de consumo final, não havendo, por isso, ligações entre empresas; apenas 25 % das empresas produzem para o mercado local.

Podemos concluir, usando palavras do autor (p. 79): «This is not an avenue to development but simply a transformation of the region towards forms that set definite limits to its prospects for growth and contain the potential bargaining power of its working-class within a profitable and easily controlled range».

#### PEQUENAS EMPRESAS E INDUSTRIALIZAÇÃO RURAL EM ESPANHA: ALGUNS RESULTADOS DE UM PROJECTO DA OCDE (\*)

Este artigo resume as conclusões preliminares de uma série de estudos sobre casos de industrialização dispersa em Espanha, realizados no âmbito de um projecto da OCDE. Passaremos a referir dois deles:

Indústrias têxteis no Vale de Guadalhorce (MARIA JOSÉ ARTACHO, PILAR RIVILLA, CARMEN GONZÁLEZ, CARLOS GALLEGO, ALFREDO RUBIO)

O vale do Guadalhorce é uma área de minifúndio da provincia de Málaga, situada a nordeste desta cidade.

A proximidade de Málaga e das áreas turísticas da costa, propiciando trabalho, permanente ou temporário, a muitos habitantes do vale, não evita a existência de graves problemas de desemprego, principal-

(\*) VICENTE GRANADOS — «Small firms and rural industrialization in Spain: some results from an OCDE Project», in R. HUDSON, *Small firms and regional development — perspectives from Northern and Southern Europe*, p. 184-221.

mente no que toca à mão-de-obra feminina. Isto parece estar na origem da recente proliferação de cooperativas de confecções que empregam actualmente 1500 a 2000 mulheres.

Produzindo à peça para empresas de Málaga, ou mesmo de regiões mais afastadas (Madrid, Valência, Catalunha), estas cooperativas encontram-se numa situação de total dependência que lhes reduz ao extremo o campo de manobra; o empresário envia peças cortadas, fixa preços e prazos de entrega e, em muitos casos, fornece a maquinaria que é paga com a própria produção. A maior parte das empresas contratadoras reparte as suas encomendas por várias cooperativas, de forma a prevenir qualquer reivindicação de melhores condições de pagamento.

Este sistema funciona com baixos custos de produção, mediante a superexploração de mão-de-obra facilitada pela eliminação de vínculos laborais (as cooperantes assumem-se como empresárias) e das despesas fiscais e de segurança social (parte das cooperativas não têm existência legal; as mais antigas, que acabaram por legalizar a sua situação, aproveitando a falta de controlo da administração conseguem, igualmente, manter a situação de fuga às obrigações sociais e fiscais). Por outro lado, a inexistência de contratos escritos entre as cooperativas e as empresas clientes, assim como a debilidade reivindicativa daquelas, permite maximizar, sem quaisquer problemas, o ajustamento entre a produção e a procura.

Registe-se, finalmente, o importante papel da Igreja no nascimento das cooperativas; servindo amiúde de intermediários das empresas contratadoras, os párocos locais justificam o movimento cooperativo como um meio de evitar que as mulheres desta área rural procurem emprego nos centros turísticos costeiros, veiculando influências culturais permissivas e cosmopolitas.

#### Difusão Industrial e Economia Informal durante a crise: o caso de Paracuellos del Jarama (TOMÁS PARRA BAÑO)

Paracuellos del Jarama era, até ao advento da crise económica em Espanha, uma pequena cidade rural, vizinha da área metropolitana de Madrid.

Recentemente, contrastando com a desaceleração da actividade económica na aglomeração madrilenha, Paracuellos assistiu a um processo de industrialização espontânea, contando actualmente com 300 pequenas unidades industriais que dão trabalho a cerca de 1600 pessoas. Implantada em loteamentos clandestinos que ocupam terrenos de reserva agrícola, esta pequena aglomeração que o autor define como «Underground Industrial Estate», caracteriza-se por uma grande diversidade de situações, coexistindo empresas absoletas com outras dotadas de maquinaria moderna e técnicas produtivas avançadas.

Os baixos custos de produção, razão aparente do sucesso e crescimento do tecido industrial de Paracuellos, assentam no uso generalizado de práticas típicas da economia subterrânea: utilização de mão-de-obra clandestina (recrutada entre os desempregados da aglomeração

madrilena ou entre empregados em actividades legais que buscam no trabalho a tempo parcial um rendimento complementar), fraude fiscal, fuga às normas sanitárias e de controlo da qualidade ambiental, pirataria industrial (como, por exemplo, a imitação do *design* de outras empresas, na indústria do mobiliário). Note-se que os lucros adicionais, conseguidos por meio das referidas práticas de economia subterrânea, são, regra geral, drenados para agentes económicos externos ao sistema: é o caso dos proprietários fundiários que vendem solo agrícola e não infra-estruturado a preços que se aproximam dos do solo urbano; é igualmente o caso do capital comercial que compra a «preços subterrâneos» e vende a preços de mercado, ou do capital industrial que descentraliza trabalho produtivo a empresas «subterrâneas» com baixos preços de subcontratação.

É evidente a analogia com o fenómeno de descentralização produtiva em áreas rurais, no qual as empresas dominantes se apropriam da mais valia adquirida mediante a sobreexploração da força de trabalho. Cabe aqui lembrar o conceito de ANDREW FRIEDMAN (1): «trabalhadores centrais»/«trabalhadores periféricos» que traduz uma visão da dicotomia centro/periferia em que a estrutura geográfica é substituída por uma estrutura funcional. Com efeito, a indústria de Paracuellos mostra como se pode concretizar a articulação de uma economia «central» com uma economia «periférica», coexistentes num mesmo território (área metropolitana de Madrid). Esta articulação baseia-se na exploração de condições particulares que propiciam baixos custos de produção, as quais estão, neste caso, associadas às características da economia informal.

#### NOTAS FINAIS

As considerações teóricas que G. GAROFOLI, no artigo atrás referido desenvolve, constituem, a meu ver, uma crítica válida do modelo centro-periferia, o qual reduz os processos de industrialização nas áreas rurais a fenómenos controlados pelo capital «central». Realçando a importância das especificidades locais como elemento modelador das formas que a industrialização dispersa pode revestir, GAROFOLI deixa subentendida uma orientação metodológica virada para a compreensão dos mecanismos de articulação das condições particulares de cada região com as grandes tendências que condicionam a reestruturação internacional dos processos produtivos e da divisão do trabalho. Desta forma, a evolução da economia de pequena empresa levará, consoante as particularidades regionais, a situações tão diversas como o desenvolvimento auto-sustentado e autónomo da chamada *Terceira Itália* ou o desenvolvimento dependente e ligado à exploração de mão-de-obra barata de regiões como a Trácia.

EDUARDO ANSELMO DE CASTRO

(1) Citado em J. FERRÃO; C. J. BUTLER, «The centre-periphery model and industrial development in Portugal», *Society Space*, vol. 2, n.º 4, 1984, p. 375-403.