

Processos de industrialização difusa: breves notas*

Maria João Santos

1. NOTA INTRODUTÓRIA

Procuraremos realizar, através destas breves referências, uma primeira abordagem sobre um fenómeno que tem tido particular impacto em Portugal, designado frequentemente por industrialização difusa.

Para além de elaborarmos uma síntese tipológica das diferentes perspectivas de análise em que se colocam alguns dos autores e de referenciar, embora esquematicamente, algumas das características que estes fenómenos apresentam em diferentes países, o objectivo principal consistiu no levantamento de algumas hipóteses explicativas sobre os factores que maior influência exercem na emergência destas formas de industrialização, para além de se levantar a polémica sobre o grau de solidez e de estruturação interna destes processos.

Foi com base em vários estudos teóricos-empíricos centrados sobre realidades bastante diversas, que se procedeu ao levantamento de alguns dos factores explicativos da emergência destes fenómenos, assim como das suas potencialidades e limitações.

Este trabalho apresenta, pelas suas características, um elevado grau de generalização e abstracção, não só porque procura fazer a convergência de diferentes abordagens, mas também porque estes fenómenos têm uma natureza bastante particular. Tendo em conta que uma das características mais marcantes das formas de industrialização difusa é a sua estreita ligação com o meio em que se insere e do qual resultam processos económico-sociais específicos, uma análise deste tipo, ou seja uma análise desprovida de uma adequada contextualização, corre sempre vários riscos, na medida em que ao ser generalizante não apresenta nenhuma das realidades em particular.

* Este artigo tem por base um trabalho de investigação financiado pela JNICT.

No entanto, pensamos ser viável este tipo de análise, pois apesar da diversidade de situações, é possível encontrar determinantes e características comuns, que se tornam bastante mais próximas de uma análise tipológica do que da especificidade de cada situação.

2. PROCESSOS DE INDUSTRIALIZAÇÃO DIFUSA

2.1. Industrialização difusa: o aparecimento de núcleos diferenciados

Nos últimos anos os processos de industrialização difusa têm vindo a surgir em múltiplos países e/ou regiões e têm assumido uma importância cada vez mais significativa na actividade económica.

Os primeiros estudos realizados incidiram sobre a realidade italiana. Foi essencialmente numa zona considerada intermédia entre o Norte, fortemente industrializado e o Sul pouco desenvolvido (Garofoli 1986), que se verificaram as primeiras formas deste modelo. Esta situação veio de certo modo romper com a clássica dicotomia existente entre as zonas desenvolvidas e as não desenvolvidas.

Em França, esta separação tão nítida de espaços não se verificou. No entanto assistiu-se a uma inversão dos movimentos de localização e ao aparecimento de núcleos de industrialização difusa em meios rurais (Courlet 1986-b); Pecqueur 1986, 1987). As zonas rurais foram objecto, segundo estes autores, de uma crescente industrialização, decorrente tanto das reestruturações industriais verificadas, como do desenvolvimento de processos endógenos de industrialização.

Também se tem verificado o desenvolvimento destes núcleos de industrialização difusa em Espanha. Surgem em inúmeras regiões, mas talvez tenham adquirido um peso mais acentuado nas províncias de Valença, Gerona e Murca (Silva 1988-a). Estas regiões têm geralmente níveis baixos de desemprego e as indústrias de transformação tradicionais são as que mais se têm difundido, revelando uma vez mais o carácter autóctone deste tipo de industrialização (Silva 1988-b).

Em Portugal são as regiões do Norte e Centro litoral as que dão provas de maior dinamismo industrial e de maior resistência à crise, nomeadamente quando comparadas com as zonas fortemente industrializadas de Lisboa, Porto e Setúbal. Também aqui as zonas de eleição são as intermédias, dado que inicialmente não se verificou o desenvolvimento destes processos nem nas zonas de grande implantação industrial, nem nas regiões menos desenvolvidas. Referimos inicialmente porque numa fase posterior estes fenómenos têm-se estendido a

uma diversidade enorme de regiões e têm assumido uma pluralidade de formas.

A abertura dos mercados internacionais e a existência de mão-de-obra disponível e jovem, associada a um conjunto de factores que são intrínsecos e específicos aos vários territórios, permitiram a eclosão de muitos destes processos de industrialização. Deste conjunto de factores, pode-se por exemplo referir a existência de uma cultura empresarial ligada ao artesanato ou à manufactura, a tradição de trabalho autónomo ligado ao exercício da pequena agricultura ou do comércio, a inserção na sociedade camponesa e a permanência de fortes solidariedades espaciais (ver Silva 1987, 1988-b; Reis 1987, 1988; Ferrão 1987).

No entanto os processos de industrialização difusa não se desenvolvem somente nestes contextos, ou seja em espaços rurais dinâmicos que dispõem, entre outros factores, de uma tradição empresarial ou de reservas de mão-de-obra a baixo custo. Nos países não tradicionalmente industrializados, assim como nos países desenvolvidos também se tem verificado a multiplicação das iniciativas empresariais de carácter autóctone, que se enquadram neste modelo de industrialização.

Nos países asiáticos tem-se assistido a um crescimento sem precedentes das pequenas empresas (Judet 1986), o que testemunha a existência de uma dinâmica «rampante» tal como alguns autores o designam (por ex. Bouchara 1986). Na Tailândia são centenas os fabricantes de guarda-chuvas e de móveis; na Coreia do Sul aparecem pequenos laminadores ligados à siderurgia; na Tunísia proliferam as pequenas indústrias mecânicas de carácter multiforme e com elevado potencial de criação de inovações técnicas; no Camarão (Courlet, Tiberghien 1986) verifica-se o fortalecimento de um sector privado nacional, resultante da criação de PME's pelos artesãos, pelos grandes plantadores transformados em agentes económicos modernos e em Singapura, multiplicam-se os fabricantes de massa alimentar e a produção de inúmeros bens, muitos dos quais são imitações piratas.

Nestes países uma grande parte das empresas possuem formas de organização de trabalho informal, que vão desde o trabalho ao domicílio até à existência de empresa clandestinas. Têm horários de trabalho muito longos, níveis salariais muito baixos e mão-de-obra abundante, o que os coloca numa situação bastante favorável, permitindo-lhes obter significativas vantagens comparativas.

Nos países desenvolvidos também se tem verificado a emergência de diversos processos de industrialização difusa. Contudo não se baseiam na existência de baixos salários ou no trabalho clandestino para obter flexibilidade, mas sobretudo na capacidade de inovar (Pecqueur 1987). Nos E.U.A. as PME's têm aumentado e estão na sua maioria orientadas para mercados especializados e recorrem massi-

vamente às novas tecnologias. Esta evolução tem sido possível em algumas actividades devido, sobretudo, à articulação que têm encetado com as grandes empresas ou grupos económicos, o que permite a produção de pequenas unidades que serão depois enquadradas em processos produtivos de maior envergadura. No entanto em França a performance é obtida não apenas pela evolução tecnológica, mas mais pela produção de bens de consumo onde existe uma grande procura (Courlet, 1986-a). É o caso da produção de electrodomésticos e de bens de equipamentos, onde os mercados são normalmente demasiado restritos para permitirem a fabricação de grandes séries.

A partir desta descrição simplificada e baseada em algumas investigações empíricas, torna-se facilmente visível a grande heterogeneidade de formas de que se revestem os processos de industrialização difusa. Tanto podem estar baseados na existência de baixos custos de produção (caso de alguns países asiáticos e de determinadas regiões do Sul da Europa), como na utilização de novas tecnologias ou na capacidade de inovação.

No entanto e segundo Pecqueur (1988) está-se perante uma realidade que apresenta uma pluralidade de formas e simultaneamente um conjunto de características comuns, como seja o recurso à pequena dimensão, a incessante procura de flexibilidade, a capacidade de inovar e a forte articulação com o meio em que se inserem, o que pressupõe o estabelecimento de fortes solidariedades espaciais.

2.2. A referência a algumas contribuições

Os processos de industrialização difusa não só têm vindo a surgir em múltiplos países e/ou regiões, como também têm vindo a suscitar a atenção de inúmeros investigadores, que procuram não só compreender as características e os contornos deste fenómeno, mas também as suas principais determinantes, passando pela análise das possíveis formas de intervenção de modo a potencializar estas iniciativas endógenas de industrialização. Iniciativas que já deram mostras de se tratarem de dinâmicas de industrialização com profundas repercussões a nível económico e não apenas de movimentos meramente temporários.

No entanto deste conjunto de abordagens pode-se encontrar, segundo Silva (1988-a) várias perspectivas diferenciadas.

Se por um lado há autores que explicam a emergência destes novos espaços a partir da ruptura do modelo fordista (Lipietz, 1982), nomeadamente como resultante dos processos de descentralização produtiva verificados, por outro encontramos uma variedade de abordagens

que enfatizam o papel do local e/ou do território na explicação destes processos.

No entanto também a este nível encontramos perspectivas diferenciadas. Enquanto alguns autores centram a sua análise nas especificidades que se verificam ao nível dos dinamismos de cada região ou de cada espaço produtivo e procuram explicá-los através de factores de ordem territorial (Planque 1983; Rumali 1982), outros valorizam sobretudo as formas de organização industrial.

Neste caso a perspectiva é canalizada para o estudo de determinados espaços produtivos locais, privilegiando-se não tanto as diferenciações territoriais, mas sobretudo o tecido industrial característico dos vários processos de industrialização difusa. Esta vertente tem sido particularmente desenvolvida, por autores italianos, como por exemplo Giorgio Fuá 1983; 1985; Carlo Zacchia 1983; Bagnasco 1977 e Garofoli 1985, 1986.

Existe ainda uma outra perspectiva que se orienta essencialmente para o estudo de determinados espaços produtivos, considerando-os como sistemas integrados de produção. Esta posição integra de certo modo as duas análises anteriores, na medida em que tem simultaneamente em conta os aspectos territoriais e o próprio tecido industrial. Associam o carácter endógeno da organização produtiva com a forte territorialização das relações sociais e com a mobilização de recursos locais, não esquecendo contudo as relações com o exterior.

Também a este nível encontramos ênfases diferenciados que se traduzem em diferentes legados teóricos. Enquanto para Pecqueur (1986, 1987 e 1988) o sistema produtivo local é o resultado da relação de forças permanentemente existente entre a pressão «heteronome» e a capacidade de reacção interna do próprio local, para Mário Rui Silva (1987, 1988-a e 1988-b) este depende basicamente da capacidade de desenvolver internamente três condições: capacidade de inovação, de adaptação e de regulação.

Para José Reis (1987 e 1988) o sistema produtivo local resulta da conjugação de três mecanismos fundamentais: da capacidade de acumulação de uma cultura técnico-industrial, do desenvolvimento de um sistema de interdependências industriais de base local e da criação de formas de representação e de negociação na relação com o exterior.

Por sua vez Claude Courlet (1986-a e 1986-b) embora não desenvolva a noção de sistema produtivo local, atribui também bastante ênfase aos factores sócio-culturais que, segundo o autor, estão na base de muitas destas formas específicas de organização industrial.

O levantamento dos estudos efectuados não se esgota nestas breves referências, antes pelo contrário, procuramos tão somente organizar tematicamente algumas das muitas análises. Temos no entanto o

cuidado de salientar que não foram, referidos muitos autores que se debruçam sobre estas problemáticas, na medida em não se justificavam num artigo desta natureza, e ainda o facto de que embora se verifique uma certa generalização de trabalhos empíricos, ainda nos encontramos numa situação de certa indefinição teórico-metodológica.

3. CONDICIONANTES ENDÓGENAS E EXÓGENAS DOS PROCESSOS DE INDUSTRIALIZAÇÃO DIFUSA

Se procedermos a uma breve reflexão sobre as condições que estão na origem dos fenómenos de industrialização difusa, teremos necessariamente de ter em conta dois grandes grupos de factores: as condicionantes endógenas relativas à região e/ou local e as condicionantes exógenas relativas às pressões externas. Pois se os processos de industrialização difusa são fortemente tributários de todo um conjunto de variáveis económico-sociais que se realizam localmente, também não se encontram fechados e a progressiva abertura ao exterior, condicionou de forma significativa a emergência destas formas específicas de industrialização.

Importa, no entanto, salientar que iremos privilegiar os processos de industrialização difusa em meios rurais e particularmente os do Sul da Europa, com especial relevo para o Norte de Portugal, região onde este tipo de fenómenos tem assumido um papel bastante significativo.

No entanto, não pretendemos fazer um levantamento exaustivo das condicionantes deste processo, até porque tal tarefa estaria condenada ao insucesso, dada a multiplicidade quase ilimitada de aspectos que teríamos de ter em conta. Procuraremos antes apresentar alguns dos seus traços mais significativos, de modo a seleccionarmos algumas hipóteses explicativas da sua emergência ou aparecimento.

3.1. Factores endógenos

Um dos aspectos mais significativos que distingue e simultaneamente caracteriza os processos de industrialização difusa, nomeadamente em meios rurais, é a sua estreita ligação com as condições socio-económicas locais. Deste modo, a sua emergência não resulta directamente de factores relacionados com a proximidade dos mercados ou das matérias primas (determinantes vulgarmente referidas pelos teóricos da localização), mas de condições inscritas localmente e que remetem para a pré-existência de todo um conjunto de infraestruturas.

turas socio-económicas e culturais inerentes à região e/ou local (Silva 1988-b).

E com base nas disponibilidades locais, nos dinamismos internos, nas reservas de mão-de-obra, nas competências artesanais e/ou industriais e numa forte estruturação da sociedade local (Reis 1989), com as suas instituições culturais, formas de sociabilidade e de solidariedade e com o seu equipamento de infraestruturas materiais, que os fenómenos de industrialização vão poder emergir e simultaneamente encontrar os meios para se poder desenvolver e mesmo consolidar.

Se tivermos particularmente em conta as características da estrutura local, poderemos seleccionar algumas das dimensões mais relevantes neste processo: a localização geográfica e o perfil da estrutura urbana, a existência de uma tradição produtiva, a articulação com a actividade agrícola e a estrutura sócio-cultural local.

O fado destas regiões se situarem peno de núcleos industriais ou de centros urbanos de média e/ou grande dimensão, permite uma abertura do território sobre o exterior, com profundas repercussões no desenvolvimento interno destes meios. Torna mais fácil o acesso a serviços administrativos, promove as trocas comerciais e os contactos com os fornecedores — seja de matéria-prima, de tecnologia ou «know-how» —, facilita a assistência através da difusão de serviços de apoio à indústria e constitui um importante mercado que absorve parte da produção local. Em síntese permite a estas regiões beneficiar de todo um conjunto de serviços que individualmente não tinham capacidade de gerar.

Por outro lado, estas regiões são populacionalmente bastante densas, embora com laxas de urbanização reduzidas. A grande maioria da população encontra-se dispersa por inúmeros aglomerados que estão organizados sobre a forma de lugares, aldeias ou vilas, encontrando-se estreitamente ligados entre si, seja pela proximidade geográfica, seja pela existência de diversos caminhos ou estradas, constituindo uma rede muito densa de artérias que estabelecem a ligação entre os diversos membros da comunidade.

Uma estrutura urbana deste tipo, associada à existência de formas de sociabilidade intensas tende a favorecer a difusão das estratégias locais de maior sucesso e conseqüentemente das formas endógenas de industrialização. Por outro lado vai também condicionar a configuração da estrutura produtiva. Tende a desenvolver-se uma indústria dispersa pelo território e baseada em pequenas e médias empresas. Esta é a forma que melhor se adapta às características locais, pois exige um reduzido investimento inicial, pressupõe uma gestão mais fácil dos recursos, das tecnologias e do «know-how» e adequa-se a uma lógica produtiva baseada no núcleo familiar.

Uma outra característica particularmente importante destes meios é a existência de saberes proto-industriais (Reis 1989) acumulados no tempo e difundidos por grande parte da população. Em muitas zonas de industrialização difusa há uma forte tradição produtiva ligada sobretudo ao artesanato ou à manufactura.

A existência destas actividades produtivas ancestrais permitiu a acumulação e a transferência até ao presente de todo um património de conhecimentos e experiências, que se vão relevar depois fundamentais na eclosão destes processos.

Estas experiências e estes conhecimentos têm uma base fundamentalmente empírica, não sistematizada nem erudita. No entanto, sem estas experiências acumuladas no tempo, sem a tradição de um trabalho autónomo, sem o saber-fazer associado a actividades, mesmo de tipo proto-industrial, dificilmente estas comunidades conseguiriam desenvolver iniciativas desta natureza. O que se verifica é que os agentes locais quando estão inseridos em contextos fortemente propiciadores, vão canalizar estes saberes e estas experiências, acumuladas no tempo, no desenvolvimento de iniciativas empresariais, mesmo de índole predominantemente familiar.

E com base na acumulação de recursos e experiências vividas e transmitidas no tempo, que tal como um património genético, vai proporcionar, aos agentes locais e à comunidade no seu todo, os quadros de referência a partir do qual poderão progredir e desenvolver-se. Neste sentido verifica-se que as estratégias desenvolvidas localmente, tendem, na sua generalidade, para produtos ou formas de produzir já enraizadas localmente.

Mas se é fundamental a existência de actividades proto-industriais para o desenvolvimento de iniciativas empresariais, não o é menos a existência de todo um conjunto de condições que de certo modo sustentam e proporcionam esta iniciativa. Refira-se entre outros elementos a articulação com o sector agrícola ou com a estrutura social pré-existente.

Embora o sector agrícola esteja a sofrer um progressivo declínio, ele não deixa de contribuir de uma forma decisiva para o aparecimento destas iniciativas locais de emprego. Poder-se-á mesmo dizer que ele favorece uma forte e difusa empresarialidade.

Um dos seus mais importantes contributos consiste numa disponibilização de mão-de-obra que vem sustentando este crescimento industrial acelerado. Mas não se verifica apenas uma libertação dos agentes económicos, que procuram na actividade industrial uma ocupação alternativa (sendo depois um passo para o estabelecimento da empresarialidade); fornece sobretudo uma mão-de-obra a baixo preço. Factor que é particularmente importante dada a existência de empresas

fortemente intensivas em trabalho, como é o caso de muitas indústrias tradicionais como o calçado ou os têxteis.

Estes processos de industrialização difusa são também fortemente tributários daquilo a que poderemos designar de «infraestruturas sociais», isto é, de todo um património sócio-cultural local, que integra os modos de vida, as formas de sociabilidade e de solidariedade, os quadros valorativos e simbólicos, enfim todos os sentimentos e vivências colectivamente experimentados e transmitidos. Este património cultural acaba sempre por intervir directamente nas actividades locais, mesmo nas estritamente económicas, que se tornam por isso económico-sociais e não exclusivamente económicas.

Poderemos referir num primeiro nível o papel exercido pela instituição familiar. Nas comunidades rurais a família apesar de esiar a sofrer um processo de profundas mutações, ainda exerce uma função sócia) e económica bastante relevante. Decorrente de uma tradição fundamentalmente agrícola, onde a família geria a vida social e produtiva, dividindo o trabalho entre os elementos do agregado familiar e definindo o que produzir e como produzir, as comunidades rurais ainda conservam muitas das suas características e a família enquanto instituição ainda representa um papel central na tomada de decisões económicas. Constitui não só um dos órgãos de gestão das relações sociais, como é frequentemente o suporte de actividades económicas.

A industrialização difusa constitui um expoente dessa situação. Como foi referido, os processos de industrialização caracterizam-se por ter uma natureza predominantemente familiar. As formas de empresarialidade são na sua generalidade criadas pelo grupo familiar (família nuclear e/ou extensa) que procura através da agregação dos seus elementos, reunir um vasto conjunto de requisitos, que cada actor considerado individualmente não conseguiria obter.

A instituição familiar, parte deste complexo património sócio-cultural inerente às sociedades camponesas, desempenha assim no novo contexto um papel extremamente relevante. Congrega um vasto conjunto de requisitos, facilita e promove os dinamismos e as iniciativas económicas e constitui, em certa medida, o suporte humano, material, físico e psico-sociológico de um tipo de empresarialidade centrada no núcleo familiar.

No entanto, as formas de sociabilidade pré-existente, não se consubstanciam unicamente no papel activo que a instituição familiar desempenha. A própria comunidade local considerada globalmente interfere também decisivamente neste processo. Se na generalidade das situações as formas de empresarialidade resultam da acção individual, neste caso específico não só se verifica que a empresarialidade

assume um carácter colectivo, como a sua emergência advém fundamentalmente de dinamismos existentes ao nível comunitário.

E através do funcionamento do tecido industrial no seu lodo que se vão criar condições para a dinamização industrial. Esta resulta mais do desenvolvimento, no seu interior, de sinergias conjuntas do que dos próprios mecanismos de funcionamento das empresas. E no interior dos núcleos produtivos locais que se vão criar e desenvolver mecanismos que por sua vez se vão desmultiplicar e criar mais dinamismos e iniciativas, gerando-se assim um processo cumulativo que desencadeia movimentos crescentes de dinamização económica.

A esta situação não é alheio o facto de se tratarem de sociedades de interconhecimento, onde há uma relativa transparência e difusão de estratégias adoptadas. Quando as trajectórias são de sucesso elas tendem a ser rapidamente absorvidas e imitadas por outros actores locais, contribuindo assim para estes movimentos de dinamização económica.

Por outro lado, à medida que se multiplicam as iniciativas empresariais, aumentam as possibilidades de fortalecimento do tecido industrial local, pois criam-se condições para a formação de economias de aglomeração e consequentemente para a implementação de indústrias complementares tanto a montante como a jusante, assim como para o desenvolvimento de interdependências entre as firmas, permitindo-lhes uma maior eficácia económica.

Para além disso, como muitas das funções destes conjuntos de PME's são asseguradas fora da própria unidade empresarial, maior é a importância que a comunidade e as suas instituições têm no funcionamento do próprio tecido industrial. Refira-se, por exemplo, o papel dos serviços administrativos locais, dos organismos oficiais aí localizados (centros tecnológicos, de formação profissional e de marketing) e mesmo de organizações locais (associações patronais e sindicais). O funcionamento do sistema produtivo está não somente enraizado localmente, como dele depende em larga escala.

Estas são algumas das condições inerentes às sociedades locais que em muito contribuem para compreender as determinantes endógenas de industrialização. No entanto, constituem apenas uma face da questão pois é nas fortes pressões que se fazem sentir sobre as comunidades rurais que poderemos encontrar as outras razões que estão na origem do desenvolvimento destas estratégias produtivas alternativas.

Pois se, por um lado, dispomos de uma sociedade minimamente estruturada, capaz de suportar os processos de dinamização económica, por outro, ela vem desenvolvendo internamente um conjunto de pres-

sões que, de certa forma, condicionam a eclosão destes processos, na medida em que obrigam à superação das formas tradicionais de produzir.

Os modelos de produção existentes, seja agrícola, artesanal ou manufactureiro, entraram em recessão, dada a progressiva perda de rentabilidade, nomeadamente quando esta não foi acompanhada por profundas reestruturações tanto na forma de produzir, como na gestão do trabalho. Decorrente desta situação são muito acentuadas as pressões sobre o mercado de trabalho local, o que se agrava dada a forte densidade populacional de muitas destas regiões.

No entanto, se por um lado, temos uma massa de trabalhadores que não encontra emprego na agricultura nem nas indústrias tradicionais, por outro, também não deseja sair do seu meio de origem (Fuá 1985). Recorde-se que este processo emerge em zonas rurais fortemente populosas e onde são muito fortes os laços que os ligam à comunidade, seja por existir uma forte integração social, seja pelo facto dos actores locais possuírem uma pequena parcela de terra ou um pequeno negócio, o que dificulta a deslocação ou o afastamento das populações para zonas mais afastadas, limão estas regiões tendem a desenvolver estratégias produtivas alternativas, no sentido de inverter esta tendência.

Por outro lado, a situação de oferta potencial de mão-de-obra tende a agravar-se, pois paralelamente às pressões ocupacionais, no sentido de uma procura de empregos alternativos, assiste-se a uma mudança significativa ao nível dos hábitos de consumo. Com a crescente abertura destes meios ao exterior, proporcionado pelo desenvolvimento dos meios de comunicação à distância e pela melhoria das redes viárias, as necessidades de consumo alteram-se significativamente, passando a haver maiores exigências a este nível.

A existência de um número bastante elevado de pessoas que procuram ocupações alternativas capazes de responder às novas necessidades sentidas ao nível do consumo, articulado com a existência de um conjunto de recursos inerentes a estes meios como seja: a tradição de trabalho autónomo, de experiências de gestão, de um espírito de iniciativa, da acumulação de uma cultura técnica e de recursos, conduz os actores locais a mobilizarem-se no sentido de desenvolver por vezes pequenas ou muito pequenas iniciativas empresariais.

Esta estratégia tende a ser favorecida por duas situações particularmente importantes: a abertura destes meios ao exterior e as condições de mobilidade social. O progresso verificado nos meios de comunicação (redes viárias, transportes e telecomunicações) permitiu o estabelecimento e a multiplicação dos contactos e das trocas com o exterior, mesmo entre longas distâncias, tornando assim mais fácil a

implantação de novas estruturas produtivas, dado o maior acesso a produtos, tecnologias, informações e mercados.

Por outro lado criou, como foi referido, novas exigências de consumo, pois o contacto embora por vezes indirecto com outros modos de vida, sugere novas necessidades que anteriormente não seriam despoletadas. Esta situação reflecte-se inevitavelmente na procura de novas ocupações que permitam uma melhoria significativa do nível de vida.

Paralelamente ao aparecimento de fortes pressões que promovem a emergência de novas formas de empresarialidade, existem outros condicionalismos que tendem a multiplicar estas estratégias, nomeadamente quando são bem sucedidas. O facto das sociedades rurais serem comunidades de interconhecimento, conduz à rápida difusão e absorção das estratégias alternativas que se desenvolvem no seu interior. Daí que quando se está perante uma iniciativa local de emprego bem sucedida e desencadeada por actores locais, esta tende a ser rapidamente apreendida e imitada. Desenvolve-se, deste modo, um processo contínuo de sinergias que vão dar à comunidade no seu todo um grande dinamismo e uma grande capacidade de iniciativa. Quando estas necessidades respondem às pressões que se fazem sentir ao nível da comunidade, então elas tendem-se a desenvolver e multiplicar.

Por outro lado, o facto do desenvolvimento da microempresarialidade se traduzir numa mobilidade social e ocupacional de sentido ascendente, uma vez que os actores sociais passam do estatuto de operários a empresários, incentiva a difusão de estratégias promocionais.

A existência de dinamismos sociais vai provocar a ascensão dos estatutos pessoais, que ao serem rapidamente identificados, dada a pequena dimensão e o elevado controlo social destes meios, vão por imitação gerar mais mobilidade e possibilidade de ascensão social. Desenvolve-se um processo de promoção dos estatutos sociais, com base no sucesso pessoal do indivíduo no meio, repercutindo-se em novos e mais acentuados dinamismos de tipo empresarial. O objectivo de poder progredir no meio e de satisfazer as necessidades crescentes ao nível do consumo, para além de incentivar a mobilidade ocupacional, conduz os agentes sociais locais a procurar novas ocupações e/ou a desenvolver iniciativas de natureza empresarial.

Em síntese, se por um lado temos uma comunidade que reúne um conjunto de condições fortemente propiciadoras de estratégias de empresarialidade, como seja a existência de experiências de gestão, de uma tradição produtiva, de um espírito de iniciativa, de condições económicas e sociais; por outro temos uma população que não encontra emprego satisfatório nos quadros tradicionais de produzir, que vê

acrescidas as necessidades de consumo e que simultaneamente não deseja sair do seu meio de origem. Então tende a desenvolver estratégias internas no sentido de responder a estas pressões, tende a mobilizar-se no sentido de utilizar a mão-de-obra libertada, desencadeando por vezes pequenas ou muito pequenas iniciativas empresariais. No entanto, estas estratégias não são apenas favorecidas por condicionalismos internos, são-no também por factores externos. Pois se, por um lado, estes processos são desencadeados internamente, por outro, eles são também fortemente tributários de todo um contexto externo altamente favorável à eclosão destes dinamismos.

3.2. Factores exógenos

Embora os processos de industrialização difusa estejam particularmente dependentes das características dos próprios meios, não podemos desinserir-los de todo um conjunto de mutações que se verificam a um nível mais vasto e que sem os afectarem directamente, exercem sobre eles uma profunda influência, criando um enquadramento que propícia o seu surgimento e desenvolvimento. As reestruturações introduzidas ao nível técnico-organizacional e territorial, assim como as alterações no quadro económico em que as empresas se situam, influenciaram a emergência destes processos de industrialização, sem que no entanto, estes deixem de ser por isso profundamente endógenos.

Neste sentido importa reter basicamente três dimensões: as alterações no contexto sócio-económico e tecnológico, as reestruturações produtivas decorrentes desta mutação e a progressiva abertura dos mercados internacionais.

Tem-se verificado nos últimos anos profundas alterações nas condições de acumulação e no ambiente em que as empresas se movimentam. Assiste-se a um aumento das condições concorrenciais e a uma tendência para a diversificação dos produtos e das formas de produzir. O mercado tende a tornar-se instável, diferenciado e com critérios de qualidade crescente, o que exige por parte das empresas uma diversificação dos serviços, uma maior rapidez na entrega dos produtos e a implementação de padrões de qualidade cada vez mais rígidos. Por sua vez o ambiente também se diferenciou tornando-se cada vez mais concorrencial e num quadro cada vez mais internacional.

Este contexto mostra-se bastante favorável à pequena dimensão e à flexibilidade produtiva, condições que de certo modo constituem os grandes trunfos dos modos de industrialização, como a industrialização difusa, baseada essencialmente em pequenas empresas internamente bastante polyvalentes e inovadoras.

Por outro lado, e dadas estas alterações, as empresas típicas do período fordista entraram em recessão acentuada, o que conduziu os agentes económicos a introduzir profundas reestruturações produtivas, com amplas consequências a nível mundial. Para fazer face às deseconomias de aglomeração e ao declínio das taxas de rentabilidade os actores desenvolveram estratégias no sentido da descentralização produtiva, o que provocou a deslocação de determinadas unidades produtivas para regiões e/ou países não tradicionalmente industrializadas.

Este movimento contribuiu para a emergência de novas zonas industriais dispersas pelo território e de algumas empresas de carácter endógeno. Desenvolveram-se as relações de subempreitada e estabeleceu-se assim uma relativa complementaridade entre as empresas de carácter multinacional e as empresas locais.

Paralelamente a este movimento de sen voiveu-se a tendência não apenas para a segmentação produtiva, mas também para a exteriorização de actividades, nomeadamente as mais onerosas em termos de mão-de-obra ou as muito especializadas, normalmente as menos rentáveis. As grandes empresas, ao invés de optarem pela integração vertical, preferem desenvolver uma estratégia de exteriorização das suas actividades, ficando com os segmentos mais rentáveis ou por vezes apenas com o controlo dos circuitos de comercialização ou com os serviços de design, preferindo fazer as suas encomendas a outras empresas situadas por vezes em regiões e/ou países com salários mais baixos.

A conjugação das duas estratégias associada a uma tendência para a liberalização das economias fomentou o aparecimento de novas indústrias, geralmente de pequena dimensão, orientadas tanto para as tecnologias de ponta (situadas nos países mais desenvolvidos) como para as indústrias tradicionais (localizadas em regiões pouco industrializadas e com base em baixos salários ou na flexibilidade produtiva).

Estas mutações na organização da produção inserem-se num movimento mais lato que envolve uma nova divisão internacional do trabalho. Ao longo destas últimas décadas tem-se verificado uma progressiva deslocação das actividades produtivas tradicionais, fortemente intensivas em mão-de-obra para os países menos industrializados. Algumas das indústrias inicialmente localizadas nos países mais desenvolvidos, têm vindo a atravessar uma profunda crise económica verificando-se mesmo o encerramento de muitas unidades empresariais, como é o caso da indústria de calçado em países como a França ou a Alemanha. Esta situação permitiu a deslocação destas actividades para países que, por disporem de baixos níveis salariais e por vezes por deterem uma certa tradição produtiva nestas actividades, ocupam estas franjas deixadas em aberto pelos países mais desenvolvidos.

Estas tendências evolutivas têm sido favorecidas pelo desenvolvimento das novas tecnologias baseadas na microelectrónica. Os progressos conseguidos a este nível não só proporcionaram a rentabilização da produção em pequena série e uma maior diversificação dos produtos, com redução do tempo e do trabalho dispendidos, como potencializaram a gestão à distância. Graças a esta forma de gestão tomou-se possível separar geograficamente os centros de decisão e os centros de produção, influenciando directamente os processos de descentralização produtiva, que por sua vez tiveram profundos reflexos na deslocação de estabelecimentos empresariais para regiões não tradicionalmente industrializadas.

Outro efeito decorrente destes processos de reestruturação produtiva e que tem nos processos de industrialização difusa uma influência significativa, é a crescente abertura dos mercados internacionais. As mutações do contexto produtivo ao implicarem a intervenção de novos agentes económicos, contribuíram para o alargamento e para a extensão dos circuitos de comercialização. Tendo em conta que os núcleos produtivos locais se orientam preferencialmente para os mercados externos, este novo contexto torna-se extremamente importante para o desenvolvimento e para a dinamização das iniciativas empresariais locais. O acesso a importantes quotas de mercado agora facilitadas, constitui, sem dúvida, um elemento fundamental para o desenvolvimento dos tecidos industriais locais.

Por outro lado, e como foi referido, a introdução de profundas alterações ao nível da procura, nomeadamente a maior instabilidade nos gostos dos consumidores e a maior diversificação dos produtos, assim como a introdução de novas tecnologias abriu novas possibilidades no desenvolvimento de unidades produtivas de menor dimensão. A passagem de um sistema produtivo de larga escala para um de menor escala, em que o ciclo de produção se torna mais pequeno e em que a flexibilidade é uma condição básica, torna-se fundamental para que estas unidades empresariais possam encontrar condições de rentabilidade e assim desenvolverem-se.

Existe, em síntese, todo um conjunto bastante favorável à emergência de formas de industrialização de carácter local. A confluência e a crescente interdependência entre o nível supranacional e o local, favorece microempresarialidade, que até à pouco se encontrava em estado de latência.

Alguns autores (Pecqueur 1987 e Reis 1985, 1987) ao estudarem exaustivamente esta questão, referem que a compreensão das iniciativas locais de emprego não pode ser realizada isoladamente, ou seja, sem a conjugação dos níveis micro e macro. Pois se, por um lado, estas regiões apresentam um grande dinamismo interno, por outro, elas estão

fortemente dependentes dos contextos externos. É da conjugação destas duas dimensões que se constituem as condições que tomam possível a emergência destes processos da dinamização económica.

4. PROCESSOS DE INDUSTRIALIZAÇÃO DIFUSA EM PORTUGAL: SUA PROBLEMATIZAÇÃO

4.1. Condições de desenvolvimento

Em Portugal tal como em muitos países do Sul da Europa tem-se vindo a assistir à emergência de muitos núcleos de industrialização difusa. Estes surgem em diversas regiões, mas poderemos dizer que as zonas de eleição são sobretudo o Norte e Centro litoral do país. Estas comunidades, consideradas frequentemente como regiões de desenvolvimento intermédio, têm reunido um conjunto de condições que lhes tem permitido encetar processos de desenvolvimento desta natureza.

Por sua vez, estes pólos de industrialização têm vindo a irradiar processos de dinamização crescente, sendo cada vez maiores e mais diversificadas as áreas abrangidas. A sua eficácia tem dependido fundamentalmente da reunião de quatro condições base, a saber: da capacidade de potencializar os recursos locais em seu benefício, da capacidade de desenvolver uma grande flexibilidade interna, da capacidade de formar tecidos industriais particularmente dinâmicos e da capacidade de penetrar nos mercados externos.

Relativamente à mobilização dos recursos locais tem-se verificado um aproveitamento das condições inscritas localmente, tal como as que foram referidas anteriormente, no sentido de promover dinamismos de natureza económico-social.

A existência de recursos locais tem-se mostrado vital neste processo de industrialização. No entanto importa referir que estes recursos pré-existentes só são realmente importantes quando são maximizados, isto é, quando são mobilizados no sentido de serem integrados em iniciativas económicas ou em estratégias de desenvolvimento.

O aparecimento de formas de empresarialidade deste tipo tem de facto demonstrado que estes recursos não constituem potencialidades inertes à espera de uma transformação ou utilização. Constituem, pelo contrário, um conjunto de elementos dinâmicos que estimulam o desenvolvimento local.

São diversas as formas de mobilização destes recursos locais. Pode tratar-se da existência de recursos de mão-de-obra, de pessoal qualificado e noutros casos de uma grande flexibilidade em termos de salários ou de horários de trabalho. Pode também pressupor o provei-

tamento das infra-estruturas, das actividades económicas precedentes e dos conhecimentos por elas legados, passando pela potencialização dos meios financeiros e patrimoniais disponíveis. Pode ainda significar o aproveitamento de dinamismos internos, de um espírito de incentivo e de iniciativa, de apoios ao nível familiar e comunitário, de fortes sociabilidades e solidariedades espaciais, de uma determinada cultura técnica, enfim de todo um quadro de recursos que potencializam e promovem o desenvolvimento destas iniciativas.

Mas se a articulação com o meio é uma das características fundamentais deste modelo de industrialização, a sua grande flexibilidade tem constituído não só um outro dos seus aspectos básicos, como também a principal razão da sua «força», permitindo-lhe beneficiar de importantes vantagens comparativas.

As estruturas empresariais ao possuírem uma relativa adaptabilidade ao nível da organização produtiva, têm conseguido responder atempada e eficientemente a uma procura que é predominante mente incerta e flutuante, tanto em volume como em composição. Tal flexibilidade é obtida agindo fundamentalmente sobre a organização produtiva e sobre as condições de trabalho, isto é, pela forma como as gere e pelo modo como aligeira os seus custos.

Mas a flexibilidade não depende exclusivamente das características organizacionais e técnicas utilizadas; ela está também particularmente relacionada com a forma como se movimenta no quadro institucional em que se inscreve.

Verifica-se, ao nível da força de trabalho, que estas unidades empresariais têm adoptado uma multiplicidade de formas de emprego que vão desde o trabalho ao domicílio ao trabalho temporário. Estas práticas estão frequentemente associadas a uma precarização do emprego, e tem sido utilizado como uma forma de adequar o volume de emprego às flutuações da conjuntura. Esta massa flutuante de mão-de-obra constitui um elemento amortecedor, promovendo a estabilidade e a flexibilidade da empresa face às flutuações do mercado.

Mas, além destas formas precárias de emprego inscritas no quadro legal, como é o caso dos contratos de duração limitada, verifica-se o recurso a formas atípicas de emprego como o trabalho não declarado ou o trabalho infantil.

A ausência de um vínculo contratual nas relações de trabalho tem vindo a ser por vezes escamoteada pelos poderes locais. O próprio desenvolvimento da microempresarialidade está frequentemente associado a uma diminuição das normas de controlo social.

No entanto a flexibilidade interna também é conseguida agindo sobre os níveis salariais. A existência da microempresarialidade está frequentemente associada a práticas de pluriactividade, nomeadamente

a articulação com a economia camponesa. O recurso a estas formas paralelas de emprego tem uma importância fundamental na reprodução da força de trabalho, com profundas consequências no estabelecimento das tabelas salariais.

Dado que uma parte das necessidades dos trabalhadores são asseguradas pelos próprios meios e não pelas empresas a que pertencem, existe uma menor pressão sobre os níveis salariais — situação que as empresas tendem a beneficiar amplamente, praticando baixos salários.

Esta medida constitui uma opção estratégica fundamental para as pequenas unidades empresariais. Permite, por um lado, a redução significativa dos custos de produção, tendo particularmente em conta que na sua maioria se tratam de indústrias fortemente intensivas em mão-de-obra e, por outro, a adequação dos salários às variações internas, decorrentes dos constrangimentos exercidos pelo meio. A estratégia baseia-se na utilização de níveis salariais que seja o menos constrangedor possível.

Mas as potencialidades destes modelos de industrialização não advêm unicamente da existência de flexibilidades internas, nem da capacidade de aproveitarem os recursos locais pré-existentes. Está também relacionada com o desenvolvimento dos tecidos empresariais e com a intensificação das relações interempresas.

Como refere Pecqueur (1987) a procura da flexibilidade não pode ser o resultado de uma única empresa. O meio é que é favorável ou não. As diferenças de salário variam de região para região e não de empresa para empresa. As questões da regulação são definidas ao nível dos sistemas produtivos e a sua fuga generalizada ao meio. Os ganhos de produtividade são, em muito, dependentes do meio envolvente. Os processos negociais de tipo laboral perdem importância a nível nacional, descentralizam-se e concentram-se ao nível dos diversos meios e/ou regiões.

O meio tem nestas formas de industrialização um papel fundamental. A flexibilidade e a adaptabilidade individual não são suficientes para explicar o desenvolvimento destes processos de dinamização económica. É necessário ter em conta as ligações com o meio e com o micro-sistema em que ele está inserido.

Estas formas de industrialização territorialmente localizadas têm vindo a desenvolver conjuntos de PME's que constituem verdadeiros tecidos empresariais. Estes, quando formados, detêm várias potencialidades que ultrapassam as próprias unidades consideradas isoladamente, ou seja, segregam múltiplas sinergias e dinamismos que desmultiplicam os efeitos produzidos por cada uma das empresas. Poder-se-á dizer que existe uma unidade social e psíquica que integra e que se sobrepõe às diferentes empresas.

O desenvolvimento do tecido industrial resulta da crescente aglomeração das PME's assim como da multiplicação das suas interrelações. O aparecimento de várias empresas tendendo para uma mesma especialização produtiva cria assim condições para que ao nível do meio se desenvolva um conjunto de actividades complementares que não poderiam ser desempenhadas isoladamente. Refira-se por exemplo a criação de centros tecnológicos, de organismos de controlo de qualidade, de centros de formação, enfim de todo um conjunto de instituições e de actividades que procuram coordenar o sistema de produção na sua globalidade, desenvolvendo-o e potencializando-o com recursos de vária ordem, de modo a torná-lo mais competitivo.

É certo que cada núcleo de industrialização apresenta graus de desenvolvimento interno bastante diferenciados, mas é já possível encontrar sistemas de produção minimamente coesos e estruturados, com uma acentuada articulada interempresas, combinando tanto uma divisão horizontal como uma divisão vertical do trabalho entre firmas. Situação considerada pelos estudiosos em causa como uma das condições básicas para a viabilidade destes processos de industrialização difusa.

Outra condição que estes sistemas produtivos têm conseguido desenvolver é a crescente intervenção nos mercados extra nacionais. Aproveitando o progresso verificado nos meios de comunicação e de transporte assim como de uma crescente abertura dos mercados internacionais, estes sistemas têm conseguido obter maiores quotas de mercado e assim internacionalizar-se.

Importa no entanto referir que este processo está particularmente dependente de todas as transformações que se têm vindo a verificar nas condições de acumulação e no ambiente em que as empresas se situam. Particularmente a deslocação dos segmentos intensivos em mão-de-obra ou os menos qualificados para regiões e/ou locais pouco industrializados, continuando o centro a deter os circuitos de comercialização ou as actividades de concepção que requerem elevada qualificação. Esta situação pode conduzir à manutenção de uma certa dependência das zonas menos desenvolvidas relativamente às mais desenvolvidas.

4.2. Fragilidades internas

No entanto, embora estes processos de industrialização tenham vindo a ser objecto de um acentuado crescimento eles também apresentam sérias limitações, decorrentes sobretudo das condições relativamente frágeis em que assentam o seu crescimento. Podem-se identificar

três dos grupos de factores mais significativos da sua fragilidade interna: o facto de resultarem de uma estratégia colectiva não planificada, de basearem as suas vantagens competitivas em factores pouco sólidos e de apresentarem dificuldades relativamente à capacidade de reagirem as pressões «hétèronomes».

Uma das grandes limitações resulta do facto destes núcleos de industrialização se basearem em estratégias profundamente espontâneas ao invés de uma planificação integrada. Estes processos decorrem fundamentalmente da conjugação de uma pluralidade de iniciativas individuais favorecidas por um meio relativamente dinâmico.

Esta espontaneidade não só não suscita o aparecimento de um centro decisional que promova o desenvolvimento integrado destes processos de industrialização, como tende por vezes a colidir com as políticas económicas de âmbito mais vasto. O facto de resultarem de estratégias individualizadas dificulta a coesão e a tomada de decisões conjuntas.

Por outro lado e segundo Pecqueur (1987) estes espaços territoriais encontram-se deficientemente enquadrados em termos de política económica nacional. Não só se torna necessário uma reformulação dos conceitos geralmente adquiridos pela acção pública, como frequentemente não há coincidência entre o espaço político-administrativo e o espaço dos territórios. Esta descoincidência gera frequentemente disfunções ao nível das políticas económicas ao nível local.

Outras limitações decorrem do facto de muitas das nossas indústrias basearem as suas vantagens comparativas em factores pouco sólidos. É o caso das indústrias tradicionais que não só recorrem à mão-de-obra intensiva e barata como a todo um conjunto de práticas que roçam o limiar da subterraneidade, a qual está frequentemente associada à precaridade de emprego.

Será desnecessário fazer uma análise muito profunda para determinar quão frágeis são processos de desenvolvimento deste tipo. Se estes factores são condições de flexibilidade e se esta forma de flexibilidade constitui uma potencialidade é-o apenas no curto prazo, já que a longo prazo tende a desaparecer pois as exigências do mercado alteram-se, predominando as estratégias de qualidade e não as de baixo custo, nomeadamente quando os mercados principais são os europeus.

Se os próprios sistemas produtivos locais não se desenvolverem no sentido de incorporarem novos factores de competitividade ou de basearem as suas vantagens comparativas em princípios mais sólidos, dificilmente poderão enfrentar os crescentes desafios, tanto internos como externos.

Por outro lado, as pequenas empresas e os sistemas produtivos locais dispõem de um fraco peso negocial face à política económica

nacional como até de intervenção em organismos estrangeiros. O desfasamento dos apoios financeiros constitui um bom exemplo de uma certa incapacidade em intervir a um nível mais geral tanto nacional como internacional. Esta situação é agravada quando se sobrepõem outros problemas que envolvem relações inter-estados como é o caso das dívidas de alguns agentes económicos a vários pequenos industriais.

Para além disso estes núcleos de industrialização estão fortemente dependentes de serviços de apoio externos. Apesar da crescente terciarização dos meios rurais ainda se verificam fortes limitações a este nível. Neste caso os grandes centros urbanos, terão um importante papel a desempenhar, não só no fornecimento dos quadros como no estabelecimento de entrepostos comerciais, como ainda na disponibilização de um leque bastante vasto de serviços, cobrindo de certa forma as carências mais prementes destes meios.

Para além destas dependências verifica-se que muitos destes núcleos produtivos também não estão suficientemente orientados ao nível dos mercados. A escassez de informações ainda é bastante notória, e apesar dos esforços desenvolvidos para se inverter esta situação, ainda são bastante limitadas as possibilidades de seguir a evolução de um mercado em rápida mutação ou de intervir em mercados potenciais. Por outro lado, torna-se bastante difícil dominar os circuitos de comercialização e desenvolver uma política coerente e aguerrida a este nível.

Mas os processos de industrialização difusa defrontam-se ainda com outros problemas estruturais. É o caso do baixo nível de habilitações dos pequenos empresários. Tal situação tem inúmeras repercussões. Dificulta a introdução de novas práticas gestionárias como de novas tecnologias e limita conseqüentemente a evolução para sistemas organizacionais, técnicos e empresariais mais desenvolvidos e sofisticados.

Esta situação é também extensiva ao colectivo de trabalhadores e torna-se tanto mais grave quanto maior é a sua generalização ao próprio local. Dado que em muitas regiões se verifica uma certa escassez de mão-de-obra ou se instituíram hábitos de recrutar trabalhadores muito jovens é frequente a saída prematura destes jovens do ensino escolar.

Tal situação bem implicações bastante gravosas num futuro próximo. A existência de um baixo nível de escolarização generalizado acaba por se traduzir a curto prazo numa carência de pessoal qualificado que seja capaz de manipular e de promover uma inovação suficientemente estruturada, o que compromete seriamente os núcleos de industrialização difusa a breve trecho. Neste processo ganham cen-

tralidade as regiões mais urbanizadas, na medida em que podem suprir parcialmente algumas das carências sentidas a este nível.

Um terceiro grupo de fragilidades está directamente relacionado com a evolução da pressão «hétéronome» (Pecqueur 1987). A potencialidade dos núcleos de industrialização difusa reside para além da flexibilidade, na capacidade de reagir rapidamente aos constrangimentos externos. Mas estes factores podem também tornar-se condição do seu insucesso.

Verifica-se actualmente que as mudanças tendem a acelerar-se muito rapidamente. Ora, como sabemos, estes sistemas produtivos são profundamente permeáveis às variações externas e estas mudanças podem tornar-se de tal forma violentas que podem desestabilizar os processos produtivos. Esta situação tende a ganhar tanto mais relevo quanto mais frágil se encontra o sistema produtivo e quanto maior for a dependência face aos condicionalismos externos.

Desta forma não só se encontram grandes factores de debilidade interna, como os elementos que permitiam o desenvolvimento destas regiões podem evoluir e retornar negativamente. A impossibilidade de manter indefinidamente os baixos salários num contexto de crescimento do valor acrescentado, a inexistência de trabalho qualificado para responder às mudanças tecnológicas impostas pela evolução dos mercados mundiais, a ausência de um centro de decisão capaz de aglutinar os interesses dos vários agentes económicos, são alguns dos factores que podem provocar uma crise nos sistemas de produção local.

Assim os processos de industrialização difusa apesar de constituírem uma importante forma de potencializar os recursos locais ainda se apresentam muito frágeis. Não só devido às limitações internas e ao facto de estarem pouco sustentados pelos poderes públicos, mas também porque muitos dos factores que constituíram o seu sucesso podem transformar-se em condições de insucesso.

BIBLIOGRAFIA

- ARONCENA, José; BAUSSY, Minguet; PAUL-CAVALLIER, Richard, *La Création d'Entreprise, un Enjeu Local*, Paris, La Documentation Française, 1983.
- ARONCENA, José, *Le Développement par l'Initiative Local. Le Cas Français*, Paris, Editions l'Harmattan, 1986.
- AYDALOT, Philippe, *Milieux Innovateurs en Europe*, Paris, GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) 1986.
- BAGNASCO, Arnaldo, *Tre Italie: La Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano*, Bolonha, Il Mulino, 1977.
- BOUCHARA, Moncef, «Industrialisation rampante et innovation clandestine en Tunisie», *Economie et Humanisme*, n.º 289, Mai-Juin, 1986.
- COURLET, Claude, a) «Industrialisation et développement: analyse traditionnelle et mouvements recents», *Economie et Humanisme*, n.º 288, Mai-Jul, 1986.
- COURLET, Claude, b) «Dynamiques industrielles locales en Savoie», *Economie et Humanism*, n.º 289, Mai-Jul, 1986.
- COURLET, Claude; JUDET, Pierre, «Industrialisation et développement: la crise des paradigmes», *Revue Tiers Monde*, n.º 107, Jul-Set, 1986.
- COURLET, Claude; TIBERGHIER, Raphael, «Le développement descentralisé des petites entreprises industriels au Cameroun», in *Economie et Humanisme*, n.º 289, Mai-Juin, 1986.
- DOMINGUES, Álvaro; MARQUES, Teresa, «Produção industrial, reprodução social e território — Materiais para uma tentativa de abordagem do Médio-Ave», *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 22, Abril, 1987.
- FERRÃO, João, «Indústria e território: Breve história de uma união feliz», *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 22, Abril, 1987.
- FUA, Giorgio; ZACCHIA, Carlo, *L'industrializzazione Senza Fratture*, Bolonha, Il Mulino, 1983.
- FUA, Giorgio, «Les voies diverses du développement en Europe», *Annales, Économies et Sociétés*, Ed. Civilisations, n.º 3, Mai-Juin, 1985.
- GAROFOLI, Giocchino, «Industrialisation diffuse et petite entreprise: le modele italien des années 70», *Cahiers IREP— Développement*, n.º 9, Grenoble, 1985.
- GAROFOLI, Giocchino, «Le développement périphérique en Italie», *Economie et Humanisme*, n.º 289, Mai-Juin, 1986.
- GILLY, Jean-Pierre, «Espaces productivos locais políticas de emprego e transformações da relação empresarial», *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 22, Abril, 1987.
- JUDET, Pierre, «L'Industrialisation en Asie», *Economie et Humanisme*, n.º 289, Mai-Juin, 1986.
- LEO, Pierre-Yves; MONNOYES-LONGÉ, Marie Christine; PHILIPPE, Jean, *PME, Stratégies internationales*. Paris, Económica, 1990.
- LIPIETZ, Alain, «De la nouvelle division internationale du travail à la crise du fordisme périphérique», in *Intervention au Colloque: Problemi delle Ripresa Europea e del Novo Ordine Internazionale*, Modéne, 25-27, Novembro, 1992.

- MARGARIDO, Ana Paula; OLIVEIRA, António, «O desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas na Região Centro», *Boletim da Comissão de Coordenação da Região Centro*, n.º 2 — 2.º semestre, 1985.
- MAGALHÃES, M. M., *Pluriactividade no Vale do Ave*, Porto, CCRN, Nov, 1984. PECQUEUR, Bernard, «Crise économique: crise du discours sur l'espace», *Economie et Humanisme*, n.º 289, Mai-Juin, 1986.
- PECQUEUR, Bernard, «De l'espace fonctionnel à l'espace territoire», *Uni des Sciences Sociales de Grenoble*, 1987, (mimeo).
- PECQUEUR, Bernard; SILVA, Mário Rui, «Industrialização difusa e desenvolvimento», in *IREP, Cahier*, n.º 27, Mai, 1988.
- PINTO, José Madureira, *Estruturas Sociais e Práticas Simbólico-Ideológicas nos Campos*, Porto, Ed. Afrontamento, 1985.
- PIRES, A. da Rosa, *Rural Diffuse Industrialization in Portugal*, Univ. IST, Cardiff, 1983 (mimeo).
- PIRES, A. Rosa, «Industrialização difusa e «modelos» de desenvolvimento: um estudo no distrito de Aveiro», *Finisterra*, XXI, n.º 42, Lisboa, 1986.
- PLANQUE, *Innovation et Développement Régional*, Paris, Economica, 1983.
- RAVEYRE, Marie-Françoise; SAGLIO, Jean, «Les systèmes industriels localisés: éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels», *Socioilogie du Travail*, n.º 2, 1984.
- REIS, José, «Modos de industrialização, força de trabalho e pequena agricultura — Para uma análise da articulação entre a acumulação e a reprodução». *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 15/16/17, Maio, 1985.
- REIS, JOSÉ, «Os espaços de industrialização — notas sobre a regulação macro-económica e o nível local». *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 22, Abril, 1987.
- REIS, JOSÉ, «Espace et systemes productifs locaux dans une économie semi périphérique — le cas du Portugal», *Centro de Estudos Sociais*, n.º 2, Coimbra, Nov. 1988.
- REIS, José, «A difusão industrial e as condições do desenvolvimento local: reflexões a partir do sistema produtivo de Águeda», *Centro de Estudos Sociais*, n.º 13, Coimbra, Set. 1989.
- SAGLIO, Jean; Glysi, Mrash, *Les Systemes Industriels, Elements pour une Comprehension Sociologiques de la Diversité des Entreprises*, Paris, CEMPREMAP, Dez. 1989.
- SILVA, Mário Rui, *O Desenvolvimento Industrial no Vale do Ave*, Porto, CCRN. Ministério do Plano, 1987.
- SILVA, Mário Rui, «Industrialisation diffuse et développement», in *Cahiers IREP — Développement*, n.º 27. Grenoble, Maio, 1988.
- SILVA, Mário Rui, *Industrialisation et Développement Local — une Interpretation a partir do Cas Portugais*, Grenoble. IREP — Développement, Nov. 1988 (mimeo).