
UMA *LEITURA* DA ORGANIZAÇÃO ITALIANA DAS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS: OS “DISTRITOS INDUSTRIAIS”

Ana Sílvia Rocha Ipiranga (UECE)

Resumo

Considerando a lógica espacial e o território como dimensão de análise, o trabalho propõe uma *leitura* do modelo italiano de organização das micros, pequenas e médias empresas – os ‘distritos industriais’ - privilegiando as discussões atinentes ao ‘capital social’. Neste âmbito se traça um percurso evolutivo ao interno do qual é possível distinguir formas de organização do processo de transformação e desenvolvimento de um sistema distrital a partir da consideração dos seus elementos mais universais e paradigmáticos. A última seção põe em debate algumas características do desenvolvimento endógeno e local expondo por fim diferentes idéias e hipóteses de experimentação para a elaboração de projetos visando a promoção de uma ambiência comunitária favorável ao desenvolvimento dos distritos industriais.

Introdução

Na assim chamada ‘sociedade pós-industrial’, amplamente discutida por diversos autores (DRUCKER, P. 1995; HARVEY, D. 1993; SCHAFF, A. 1995; LYOTARD, J. 1989; BECK, U. 1999; GIDDENS, A. 1997; DE MASI, 2000), assistimos as passagens de ênfases, por exemplo; dos recursos tangíveis enquanto meios de produção para aqueles intangíveis - inteligência, conhecimento, criatividade, laboratórios científicos e culturais - da produção de bens para a economia de serviços e da fabricação de produtos materiais para o processamento das informações. Nesta nova forma de organização, o setor econômico dominante flutuará na produção de idéias e fornecimento de serviços: transportes, comércio, finanças, saúde, educação, administração, pesquisa científica, cultura, lazer e turismo. O fator de coesão estará baseado na cidadania, nas redes múltiplas de comunicação, no objetivo comum e na participação no grupo. Neste âmbito, a sustentabilidade será guiada pela informação. Onde for possível, as tecnologias dessa revolução serão a mídia eletrônica e redes de informação e de computadores. Onde não for possível, o fluxo de informação será local, emergindo de um senso de comunidade e um senso de pertencimento à terra. O presente estudo se informa a partir da consideração de três pontos teóricos básicos (CASTELLS, 1999):

. o paradigma das redes de empresas e a configuração de um modelo espacial caracterizado pela dispersão e concentração simultâneas de serviços, do delineamento de um novo espaço industrial e da reprodução, desta arquitetura reticular, em centros locais e regionais, de forma que o sistema fique interconectado em âmbito global;

. da ênfase na ‘dinâmica global-local’ onde as regiões, sob o impulso dos governos, das elites empresariais e locais, organizam-se para competir na economia global e estabelecerem redes de cooperação entre as instituições regionais e entre as empresas localizadas na área;

. dos ‘sistemas locais’, que constituem a premissa principal de uma nova política de desenvolvimento, se caracterizando por uma pluralidade de setores e por diferentes formas de organização.

Entre estes, os mais conhecidos e que doravante constituirão uma base de análises deste trabalho são os ‘distritos industriais’ que emergiram originariamente no nordeste da Itália.

Se propõe uma *leitura* do modelo italiano de organização das micros, pequenas e médias empresas a partir da articulação de algumas das suas características principais: a especialização produtiva, a cooperação/competição *pari passu*; o caráter reticular /sistêmico/ territorial e a complementaridade entre vida social e vida econômica. Esta primeira seção prossegue privilegiando as discussões atinentes ao ‘capital social’, *visitando* as contribuições de PUTNAM (1996) e FUKUYAMA (1996), articulado-as com as novas premissas do desenvolvimento endógeno, tendo como base a seguinte proposição: para haver estabilidade política, boa governança e mesmo desenvolvimento econômico, o capital social pode ser tanto ou até mais importante do que o capital físico.

A seguir se traça um percurso evolutivo ao interno do qual é possível distinguir as diferentes formas de organização do processo de desenvolvimento de um sistema distrital – *cluster* - envolvendo micro, pequenas e médias empresas, instituições de ensino e pesquisa, governos e um coletivo de atores local e regional. E, por fim se discute algumas idéias e hipóteses de experimentação na elaboração de projetos visando a promoção de uma ambiência comunitária favorável ao desenvolvimento dos distritos industriais.

Os ‘Distritos Industriais’ Italianos

Verso a metade dos anos setenta, um grupo inicialmente restrito de economistas italianos BECCATINI (1987); BRUSCO (1981 com SABEL, 1986), BAGNASCO (1977), FUÁ (1983), começaram a perceber e a teorizar sobre a emergência de um modelo de crescimento, especialmente nos setores tradicionais da indústria manufatureira, que não se enquadrava no todo às idéias correntes da época que acentuavam as ‘fases’ de desenvolvimento econômico.

Este, se caracterizava pela distribuição territorial de pequenas e micro empresas configurando uma particular forma de organização produtiva estreitamente ligada a comunidade local¹ e que apresentava em certas circunstâncias, um dinamismo surpreendente tendo como base uma forte identidade associada a poucos elementos, entre eles: a especialização em um setor manufatureiro, a cooperação/competição simultânea entre as

empresas; um alto grau de empreendedorismo e a complementaridade entre vida social e vida econômica.

Tendo por base a noção marshalliana² de distrito industrial³, as intuições prementes destes economistas se baseavam na premissa da interação entre empresas e território.

A hipótese de pelo menos parte destas pesquisas supõe que em muitas indústrias não é a dimensão da empresa mas a qualidade do ambiente local que determina a competitividade do sistema manufatureiro através do escopo, impacto e implicações das inovação e de uma relação positiva entre as fontes de inovação e seus usuários.

O elemento milieu, ou ambiental compreende componentes cultural e intangível e, tangível e infraestrutural. Os primeiros ligados a identidade local incluindo atitudes, conhecimentos (também tácitos) e estilos, (tradição artesanal, canais formais e informais eficientes para a propagação da informação e comunicação, mobilidade entre as posições no trabalho e entre as camadas sociais, alta consideração social pelo lucro e o risco, confiança interpessoal, etc.)

A parte infraestrutural compreende aspectos seja material (terrenos para construção, redes de transportes, etc.) como imaterial (disponibilidade de serviços sociais, serviços para a produção, universidades, centros de pesquisa, bancas locais, etc.)

O ‘contexto é crucial’, e desta proposição, surgiram interpretações simultaneamente alternativas e complementares que postulavam a emergência espontânea de um padrão de relações em rede capaz de auto-organização desencadeando um desenvolvimento autopropulsivo da pequena empresa. Algumas destas interpretações se baseavam na corrente evolucionista SABEL e ZEITLIN 1982; PIORE e SABEL 1984; BARCA e MAGNANI 1989, que focalizavam o tema da ‘especialização flexível’ e outras, de cunho mais institucional, (BAGNASCO, 1977, BECCATINI, 1978, FUÁ-ZACCHIA 1983, BRUSCO, 1989) descreviam a pequena empresa não em isolamento mas, em uma intrincada teia de relações ou sistemas territorialmente radicados.

Os distritos industriais são importantes socialmente porque estes constituem-se como lugares de cooperação e formação de redes.

O elemento rede e o caráter sistêmico dos distritos industriais concretiza-se na interação localizada entre uma comunidade de pessoas - dotadas de identidade historicamente definidas e de particulares valores, regras, instituições – e uma população de pequenas empresas, especializadas em um certo setor e organizadas em um modo, segundo regras em parte idiossincráticas, que consente uma maior eficiência e flexibilidade do processo produtivo, com conseqüentes melhorias na qualidade dos produtos.

Este conjunto de redes de relações de diferentes espécies, locais e ‘endógenas’, contribuem para a consolidação do ‘meio de inovação’⁴ e seu dinamismo, e daí emergem as economias e organizações externas às empresas individuais constituindo a vantagem competitiva dos distritos.

Na área da globalização a localização ‘aberta’, o pensar em termos de rede e de sistema consiste em um recurso para afrontar a concorrência.

A cooperação-competição simultânea entre as empresas é um outro elemento que evidencia a forma associativa e cooperativa como fator de competição: desdobramentos de novos processos de internacionalização a partir da dinâmica do desenvolvimento setorial da rede local versus a rede global delineiam novos espaços industriais e novas formas espaciais, onde os fluxos definem a forma e os processos espaciais com o intensificar-se, como afirma CASTELLS (1999), da propensão do espaço de fluxos se sobrepor ao espaço de lugares.

Da mesma forma, a organização do trabalho praticada no distrito se caracteriza fortemente por aspectos informais, estando baseada, na concomitância entre concorrência e colaboração, consentindo de conjugar os benefícios da especialização manufatureira com àqueles da coordenação realizada, não em uma base hierárquica segundo àquela praticada na empresa individual mas, sobre uma base territorial.

Este contexto distingue a ‘pequena empresa isolada’ dos ‘sistemas distritais de pequenas empresas’, interpretando o distrito industrial e o seu território, e não o setor ou as pequenas empresas individuais como a unidade de análise mais apropriada para a compreensão desta realidade.

Vários foram os autores que se interrogaram sobre o sucesso italiano desta particular forma de organização.

Para SIGNORINI (2000), a prevalência das micros e pequenas empresas e a forte especialização em setores manufatureiros tradicionais coloca a Itália em uma posição próxima àquela dos países em desenvolvimento com uma produção caracterizada pela baixa intensidade de capital e, em muitos casos, de baixo conteúdo tecnológico, não obstante a estrutura salarial típica dos países mais avançados.

Não é fácil, segundo o autor, explicar em termos estritamente econômicos o *porque* a Itália seja assim tão diferente dos outros países economicamente mais avançados.

É difusa a opinião de que os motivos desta peculiaridade devem ser pesquisados mais na história, na antropologia cultural ou na sociologia e menos nas condições econômicas em sentido estrito.

Determinados traços culturais e sociológicos endógenos e peculiares estavam externalizando, do ponto de vista destes economistas, uma particular estrutura de vantagens comparativas⁵.

A característica mais insólita e interessante da organização produtiva distrital, ou seja a fragmentação da produção em muitas unidades independentes, exige a presença de um elemento ‘externo’ que influencie localmente as determinações do *trade-off*.

Neste foco, os distritos industriais podem ser vistos como lugares, nos quais, os custos das transações externas são limitados, presumivelmente graças a presença de uma específica ‘externalidade’, que a literatura sobre os distritos individua no *capital social*, ou seja na existência de relações de confiança baseadas na especialização produtiva e nos valores culturais e identidades locais.

O elemento atinente a especialização produtiva gera um *corpus* de conhecimentos técnicos e comerciais especializados, que influencia e facilita o entendimento sobre normas de comportamento e aprendizagem compartilhadas. E a identidade local, o sentimento de

pertencer a coletividade, cria um clima favorável ao instaurar-se de relações de confiança recíprocas que termina por promover a celebração dos contratos em uma ambiência de ‘mercado comunitário’.

Algumas versões, como aquela apresentada por TULLIO ALTAN (1989) e do próprio PUTNAM (1996), nos remetem a uma tentativa de compreensão da intrincada teia de relações, que forma o universo italiano, para fora dos moldes das normas impessoais e abstratas que marcaram as sociedades que vivem de acordo com os princípios liberais da cultura anglo-saxônica, *pelos quais as pessoas buscam seus próprios objetivos e resistem ao cooperativismo em grandes comunidades* (FUKUYAMA, 1996).

Como bem coloca SIGNORINI (2000), a leitura em chave econômica desta versões, se conecta com a discussão dos mecanismo que sobrecarrega acentuadamente os problemas de controles, de ‘cima para baixo’, típicos das grandes organizações burocráticas. Relativamente, o autor deduz que nestes tipos de contexto, *é obviamente mais eficiente a produção realizada em pequenas unidades organizacionais baseadas em um controle informal, de ‘baixo para cima’, e personalizado (no caso extremo, limitado à família nuclear) do que aqueles praticados nas economias de escala.*⁶

De forma mais geral, continua SIGNORINI, a suposição da predominância de atitudes individualistas, conjugadas a liames familiares mais intensos, pode representar um fator de estímulo para o espírito empreendedor, seja pelas vias da relutância dos indivíduos a aceitarem as regras do jogo das organizações burocráticas, seja porque a família, enquanto rede de segurança, constitui um mecanismo implícito de garantia e confiança, capaz de atenuar os riscos ínsitos na atividade empreendedora.⁷

Estas discussões revelam, *outros elementos, que põem o acento na existência de um clima social favorável ao empreendedorismo* caracterizado por uma maior flexibilidade interna e externa, com freqüentes passagens da condição de trabalhador dependente para aquela de empreendedor ou autônomo, impulsionando, conseqüentemente, o nascimento de novas empresas que, segundo as estatísticas, apresentam esperanças de vida mais elevada do que aquelas originadas fora do distrito (SOLINAS, 1996; BRUSCO – PABA, 1997).

Por outro lado, a fluida mobilidade entre e intra os distritos, as empresas e as pessoas se exprime como um canal privilegiado de comunicação, circulação, processamento da aprendizagem coletiva através a troca de experiências e conhecimentos contextuais (não codificados e nem transferíveis) representando por fim a base ‘tecnológica’ dos distritos industriais⁸.

Estas conotações econômicas e sócio-culturais consolidadas na comunidade nos conecta ao fenômeno de caracterização dos distritos industriais que doravante configurará o foco principal do presente estudo: *a complementaridade entre vida social e vida econômica.*

O Capital Social

PUTNAM (1996), fundamentado na lógica da ação coletiva e no conceito de ‘capital social’ explica a experiência italiana a partir da noção de ‘comunidade cívica’ que se caracteriza *por cidadãos atuantes e imbuídos de espírito público, por relações políticas igualitárias, por uma estrutura social firmada na confiança e na colaboração.*

Como se sabe, o ‘civismo’ define uma situação na qual o hábito de adotar comportamentos construtivos se estende do âmbito familiar estreito para aquele da coletividade local. Se instaurando, conseqüentemente, no âmbito coletivo, um equilíbrio cooperativo, baseado não em normas abstratas, mas em comportamentos não explicitamente codificados, ligados a identidade local e a interação diretas de pessoas conhecidas tanto no mercado dos produtos como fora destes.

As regiões italianas dotadas de maior taxa de ‘civismo’, segundo PUTNAM, são também aquelas onde nasceram originariamente o maior número de distritos industriais.

PUTNAM caracteriza, o capital social de uma comunidade, mais especificamente pelo fato de se constituir um bem público, que facilita a cooperação espontânea multiplicando-se em diferentes formas e manifestações como as ‘regras de reciprocidade’, as ‘redes de relações sociais’, os ‘sistemas de participação’ e a ‘confiança’.

A idéia principal segundo BRUSCO e SOLINAS (1999) é que nos distritos industriais, aquilo que rege práticas difusas de colaboração e possibilita a participação é um *corpus* complexo de regras – um código de confiança - que conforma os comportamentos dos atores. Este código de confiança envolve tanto as questões relacionadas a vida nos lugares de trabalho como, de forma mais geral, as condições externas, a vida associada.

Ainda segundo PUTNAM para haver estabilidade política, boa governança e mesmo desenvolvimento econômico, o capital social pode ser tanto ou até mais importante do que o capital físico.

LOCKE (1995 in AMORIM, 1998) entende, o sucesso dos distritos industriais das regiões do nordeste italiano, através o movimento de uma intricada *micropolítica*, baseado não tanto na quantidade de associações, como sublinha PUTNAM, mas na *intensidade do inter-relacionamento desses grupos que decide as ações em favor do desenvolvimento local*.

Neste intenso movimento *micropolítico*, os relacionamentos entre os sujeitos evoluem *versus* um modelo não de tipo hierárquico, mas contratual e negociado.

Visando os ‘*inter-esses*’ comuns, o coletivo de atores locais auto-organizados, enquanto protagonistas, marca presença ativa nas transformações que ocorrem no ambiente possibilitando a formação do capital social mobilizando-se e articulando-se em grupos, associações e envolvendo-se em uma aprendizagem contínua e cooperativa decorrente da construção do sentido comunitário e da difusão dos conhecimentos.

Obviamente não se pretende sustentar que a organização produtiva distrital seja exclusivamente o produto de interações sociais de um tipo particular. Esta nasce de uma convergência de externalidades, algumas mais tradicionais (infraestrutura), outras por conta de modelagens com foco na localização (mercados espessos) mas, a ênfase neste estudo, ilumina em direção as discussões culturais e sóciopolíticas.

São muitos os autores que insistem na transformação local das estruturas locais a partir da criação, gestão e animação do capital social.

É evidente a importância da formação do capital social para o fortalecimento da democracia ou seria mais oportuno falar da *adhocracia*!?

Formulamos a hipótese de que um (re)equilíbrio das regiões só será alcançado por meio de um encorajamento das iniciativas e dinâmicas regionais que sejam ao mesmo tempo endógenas e abertas para o mundo. A condição necessária é aquela de valorizar e criar uma sinergia entre as competências, os recursos e os problemas locais em vez de submetê-los aos critérios, às necessidades e às estratégias dos centros dominantes. A organização do território passa pela do laço social.

O Desenvolvimento Endógeno e o Espaço Público

A ‘teoria dos distritos’ até agora teve dificuldade de dialogar com outras correntes teóricas em particular aquela do ‘crescimento endógeno’, do ‘desenvolvimento regional’ e da ‘localização tradicional’ com as quais compartilha em parte o objeto abstrato de estudo.

AMARAL FILHO (2000) ao discutir a ‘endogeneização’ das estratégias de desenvolvimento regional e local põe em debate que

do ponto de vista espacial ou regional o conceito de desenvolvimento endógeno pode ser entendido como um processo de crescimento econômico implicando em uma contínua ampliação da capacidade de agregação de valor sobre a produção bem como da capacidade de absorção da região, cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia local e/ou a atração de excedentes provenientes de outras regiões. Este processo tem como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda do local ou da região mais ou menos definido dentro do modelo específico de desenvolvimento regional (p.2).

Comentando a atual posição privilegiada ocupada pela ‘economia regional’ no âmbito da ciência econômica, analisando as ‘novas teorias de crescimento endógeno’ e as recentes conotações dadas aos ‘fatores locais’, o autor, revisitando por um lado ARTHUR (1994 in AMARAL FILHO 2000) e KRUGMAN (1991 in AMARAL FILHO 2000) e por outro os economistas evolucionistas e institucionalistas (BECCATINI, PYKE, SENGENBERGER, SCHMITZ, GAROFOLI, etc.) salienta que o aspecto novo deste debate:

(...) traz à luz um novo paradigma de desenvolvimento regional endógeno, na refutação do indeterminismo [ou do excesso de determinismo imprimido tanto pelas ações do intervencionismo centralizado quanto pelas forças totalmente livres do mercado] do processo de desenvolvimento regional ou local, isto podendo ser visto através do papel da ‘história’ como também através das ‘antecipações’ e das ‘ações dos protagonistas locais’ (...) que atuam na ampliação da base de decisões autônomas por parte dos atores locais, de tal forma que coloca nas mãos destes o destino da economia local ou regional (p.5).

Segundo GAROFOLI (1999) o modelo de desenvolvimento endógeno está baseado na produção da “social capability” no nível da comunidade de empresas e das instituições que operam no âmbito local através a progressiva construção das seguintes características e capacidades:

- a) utilização dos recursos locais (trabalho, capital historicamente acumulado a nível local, empreendedorismo, conhecimentos específicos sobre processos de produção, profissões específicas, recursos materiais);

- b) Capacidade de controle a nível local do processo de acumulação;
- c) Controle da capacidade de inovação;
- d) Existência de (e capacidade de desenvolver as) interdependências produtivas, seja do tipo intra-setorial que intersetorial a nível local;

Ainda segundo GAROFOLI, desenvolvimento endógeno não é sinônimo de fechamento para o externo, este implica o gradual relacionar-se com o externo (com os mercados externos e com a produção de conhecimentos e tecnologia que são produzidas ao externo do sistema local). Enfim, GAROFOLI lista os seguintes significados do desenvolvimento endógeno:

- a) capacidade de transformação do sistema econômico-social;
- b) capacidade de reação aos desafios externos;
- c) capacidade de introduzir formas específicas de regulação social a nível local que favoreçam os pontos já listados.

Em outros termos o desenvolvimento endógeno diz respeito a capacidade de inovação (e produção da “inteligência coletiva”) a nível local.

Uma Política para os Distritos?

O evidente sucesso econômico que o modelo distrital consentiu para amplas áreas do Nort-est-centro⁹ da Itália bem como em outras regiões do mundo (DI TOMMASO e RABELLOTTI, 1999) estimulou o interesse de estudiosos de políticas públicas sobre as possibilidades de extensão desse modelo de desenvolvimento. SCHMITZ (1999) e RABELLOTTI (1997) discutiram amplamente sobre a difusão de aglomerações do tipo distrital nos Países em desenvolvimento citando vários exemplos sobre a difusão de *cluster* de pequenas empresas caracterizados segundo a competitividade e capacidade de crescimento.

Porém, é difícil encontrar na experiência e literatura elementos que testemunhem a favor da possibilidade de induzir a formação de um distrito por meio de específicas normas administrativas ou por efeito de uma deliberada política de incubação.

Em geral, como apontam vários autores entre eles MOUSSANET e PAOLAZZI, (1992) e BRUSCO (1989), os distritos surgiram espontaneamente e muitas vezes inesperadamente, em áreas periféricas, relativamente longe das grandes cidades e dos grandes empreendimentos industriais que são os maiores destinatários da ajuda pública.

As condições de emergência das aglomerações distritais parecem ser a existência de um específico know-how local ligado a evolução de uma tradição artesanal local, ao amadurecimento de formas embrionárias de competências empreendedoras conectadas, por exemplo, ao comércio ambulante, ou ainda, em decorrência do adensamento das relações entre fornecedores e sub-contratações em torno a uma ou poucas empresas ou ainda, sob o estímulo (ou como algumas vezes como resposta a crise) de grandes empresas locais.

Porém, uma questão recorrente de políticas públicas encontrada na literatura sobre a questão do desenvolvimento de pequenas empresas em base territorial, relaciona-se mais com os governos locais e menos com aquele central.

O cerne da questão faz referência aos aspectos culturais, em sentido *lato*, do que a específicos instrumentos de intervenção.

A administração local, os partidos políticos e as instituições e associações sociais são, segundo os textos clássicos desta literatura (TRIGILIA 1986, 1991), uma parte importante do clima do distrito; a interação entre administração e as forças empreendedoras, baseada em uma comum identidade e uma co-divisão de valores, pode ser determinante.

A política industrial em favor dos distritos sugerida por BECCATINI (1998) ou em BRUSCO (1991) consiste não tanto em uma específica intervenção normativa, quanto em um conjunto de ações atinentes a várias esferas de atividades do governo local (infraestrutura, serviços, formação, planejamento territorial, etc.).

E, principalmente, a uma necessidade básica, de configurar e fortalecer redes locais, valorizar o trabalho e as competências culturais e intelectuais antecedendo ou (no mínimo) concomitantemente ao capital físico.

Em sintonia com este modo de pensar se exprimia também FUÁ (1983). O papel das instituições locais e regionais é aquele de catalisador de iniciativas favoráveis ao desenvolvimento.

A variável mais importante não é a política industrial em si, mas a cultura e a sociabilidade como condição *sine qua non* para o sucesso econômico. Da criação deste clima social de colaboração e participação depende, em última instância, a qualidade dos produtos e a competitividade nos mercados.

O papel das instituições locais e regionais é aquele de catalisador de iniciativas favoráveis ao desenvolvimento, colocando em foco as ações específicas que as organizações privadas e públicas podem realizar afim de promover os distritos industriais.

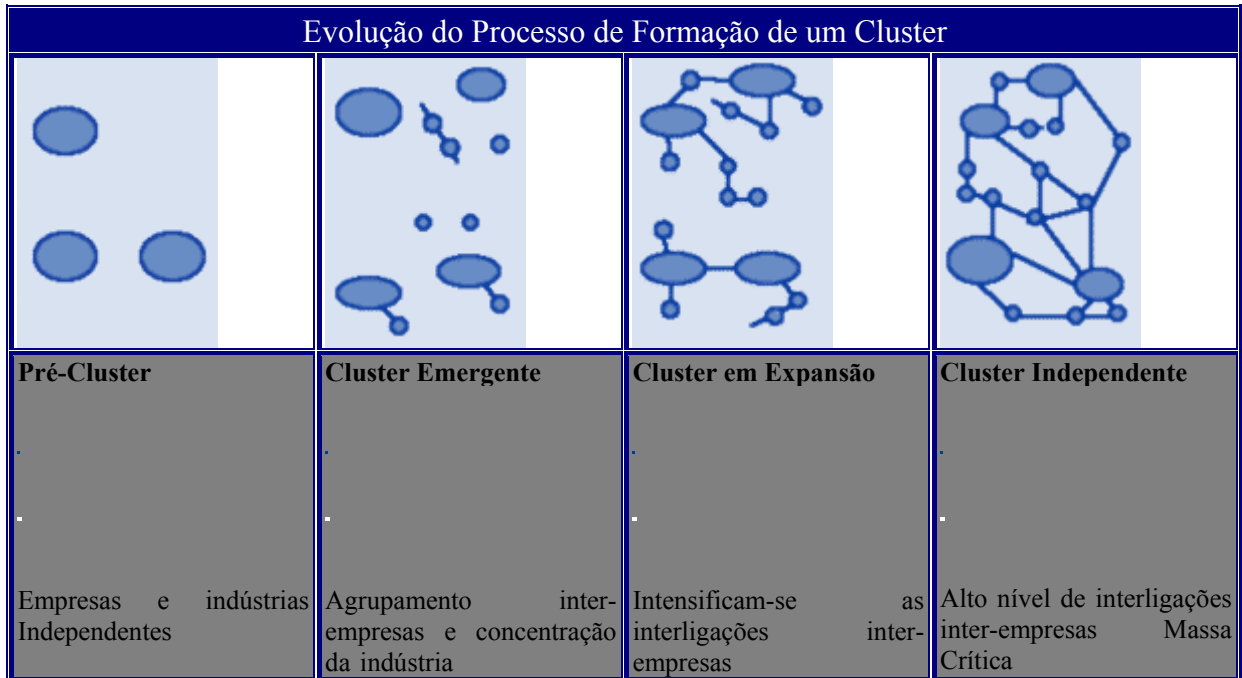
Nos distritos do Nordeste italiano, BRUSCO (1989) ressalta que a existência de relações construtivas entre empresas, sindicatos e entidades locais remonta a muito antes do aparecimento de qualquer projeto de lei com o intuito de encorajá-las e o mesmo afirma SCHMITZ (1999) em relação as ações coletivas, espontâneas e locais que emergiram nos distritos dos Países em desenvolvimento dando vida a modelos inovadores de se pensar as empresas. Porém, é duvidoso que a emergência desta rede de relações seja o suficiente se não existem iniciativas locais para desfrutá-las em modo correto.

OS PROCESSOS DE *CLUSTERING* E A MOBILIZAÇÃO DA COMUNIDADE

São muitos os autores que estudaram os processos de *clustering* (SCHMITZ e NADVI, 1999) de pequenas e médias empresas, em áreas periféricas ou em desenvolvimento, como um processo de industrialização ‘de baixo para cima’, a partir da emergência das potencialidades sócio-econômicas e culturais originais da região. A própria experiência italiana está em conexão com a experiência que envolve a região central do continente

européu, espaço territorial conhecido como ‘Arco Alpino’, que abrange a Suíça, a Áustria, parte da Alemanha, parte da França e o Nordeste italiano.

Segundo AMORIM (1998a p.27) os processos evolutivos de formação de um *cluster* pode ser representado conforme o diagrama abaixo:



Considerando as quatro fases indicadas neste diagrama por AMORIM, poderemos sobrepor, entre suas fronteiras, as três fases descritas por GURISATTI (1999) sobre o processo evolutivo das transformações de uma aglomeração setorial em um distrito industrial:

1. Entre as fases de ‘pré-cluster’ e ‘cluster emergente’ encontra-se a fase de ‘contaminação’ na qual o território já dotado de uma matriz produtiva e institucional passa a estabelecer uma relação de troca com o ambiente externo seja através de instituições ou empresários;
2. A fase de ‘incubação’, que se coloca nos limites entre a fase de ‘cluster emergente’ e aquela de ‘cluster em expansão’, privilegia a formação de grupos de atores que se tornarão massa crítica dando sustentabilidade à fase de desenvolvimento posterior.
3. ‘*Big-bang* da rede’, esta fase se situa entre as fases de ‘cluster em expansão’ e ‘cluster independente’ caracteriza-se por um processo consistente e dinâmico (“caótico”) no qual acentua-se, através da imitação, a competição no interior do território. Nesta fase, segundo GURISATTI, os agentes tendem a desenvolver projetos empreendedores próprios integrados as atividades comunitárias.

No âmbito teórico-metodológico o ‘macroconceito’ amplamente discutido por MORIN (1998, 1996), na sua epistemologia da complexidade, explica os princípios subjacentes a este novo modo de organização produtiva e seus processos ao articular os seguintes conceitos limites:

a) Sistema: exprime a unidade complexa e o caráter fenomenal do todo, assim como o complexo das relações entre o todo e as partes.

b) Interação: exprimindo o conjunto das relações, ações e retroações que se efetuam e se tecem num sistema e;

c) e o conceito de organização: que exprime o caráter constitutivo dessas interações – aquilo que forma, mantém, protege, regula, rege, regenera-se – e que dá a idéia de sistema a sua coluna vertebral.

Segundo MORIN, essa rede semântica e os fenômenos sociais a elas associados reflete uma conotação plurívoca com uma dinâmica pluridirecional que se auto-organiza não só a partir de um centro de comando – decisão (estado, governo), mas também através diversos centros de organização (os governos locais, municipais) e de interações espontâneas entre grupos de grupos de indivíduos (a sociedade, a comunidade) sugerindo diferentes caminhos ou pelo menos mais complexos. Estas organizações são complexas porque são a um só tempo:

- . acêntricas: funcionam de uma maneira caótica por interações espontâneas;
- . policêntricas: possuem muitos centros de controle, ou organizações;
- . cêntricas: dispõem, ao mesmo tempo, de um centro de decisão.

Considerando esta complexa organização nos perguntamos junto a GURISATTI: quem projeta a organização de um distrito? Qual o percurso ou percursos possíveis para contaminar um território, desenvolver um processo de incubação e provocar de forma intencional a reação endógena do *big-bang*?

Segundo o autor a organização italiana dos distritos industriais não foi planejada intencionalmente porém, se distingue neste processo ‘a mão invisível da comunidade’: *as instituições locais fecundaram, sem dúvida, o território, estabelecendo as bases para a criação de bens públicos essenciais (como a confiança, a harmonia social, certos padrões tecnológicos e de mercado e uma cultura difusa de trabalho e risco)*. (1999 p. 95)

A este ponto nos questionamos que tipo de ações ou conjunto de ações podem ser concretizadas no intuito de fazer desencadear este processo e elevar, por exemplo, a condição de isolamento característico da fase de *pré-cluster*, para um posterior momento de formação e desenvolvimento baseado, principalmente, na mobilização do capital social e na solução de problemas simples (“a gota d’água”) mas, decisivos para o início do processo.

Algumas potencialidades são apontadas pelos especialistas como a base para o desenvolvimento de um trabalho de fortalecimento e promoção das aglomerações produtivas embrionárias locais, como por exemplo:

- . quando as comunidades locais apresentam histórias, tradições, valores, culturas e religião em comum;
- . a existência de vocações tradicionais e atividades econômicas já praticadas por estas comunidades e;
- . uma presença institucional local e legítima.

Porém, a nossa hipótese consiste na suposição que a organização do laço social através a associação com a comunidade no intuito de fazer atuar economicamente, o capital social existente, é uma condição *sine qua non* para desencadear processos de transformação e complementaridades na criação de uma comunidade também econômica.

A este respeito e considerando algumas experiências em desenvolvimento em algumas regiões do Estado do Ceará (AMORIM,1998b), expomos algumas idéias de melhorias fundamentadas no desenvolvimento endógeno e local que objetiva a busca de um processo sistêmico de melhoria de uma região.

A intenção é aquela de discutir projetos focalizados e ações integradas de suporte regional sobre objetivos de desenvolvimento compartilhados a nível local a partir dos recursos disponíveis na região. Considerando a profundidade da transformação, estes poderão realizar-se somente em um período a médio e longo prazo. O importante será colocar em movimento um processo que desencadeie rapidamente alguns primeiros resultados e que, para o restante das iniciativas, permita de definir os novos objetivos a serem alcançados por prazos definidos.

O Processo

A base epistemológica e pedagógica deste processo é respectivamente ‘sistêmica’, ‘construcionista social’ e ‘participativa’, ‘construtivista’, assim sendo o mesmo se configurará por um conjunto de ações que serão definidas a medida do avançar das conversações entre os técnicos e atores envolvidos através uma metodologia que possibilite a aprendizagem cooperativa. Para o início do processo deverão serem ativadas algumas entidades organizacionais a saber:

- . Fórum para a mudança

Se trata de um espaço organizacional e inovador através do qual os atores institucionais públicos e privados, serão envolvidos a participar de um programa de mudanças. É um lugar de encontro/confronto/encontro e de difusão de idéias com o fim de assegurar uma relação entre as propostas de inovação e aqueles que serão chamados a gestão e a atuação das melhores práticas.

. Laboratórios para a inovação

Se trata de grupos de trabalho ativados para predispor as propostas de melhorias. Cada grupo operará em um arco de tempo definido. Os laboratórios terão natureza e modalidades diferentes dependendo dos objetivos.

. Pontos de escuta

Se trata de eventos organizados no território regional. O objetivo é de criar uma rede de interlocutores da comunidade local, envolvendo as pessoas e as organizações na avaliação preventiva dos projetos que experimentarão práticas e procedimentos inovadores

. Projetos

Baseados na análise sistêmica e articulados com as instituições universitárias e de pesquisas. As questões devem indagar sobre as possibilidades de uma abordagem competitiva das aglomerações e núcleos produtivos; de criar e desenvolver o sentido comunitário como condição para a emergência de práticas de cooperação visando o desenvolvimento local; sobre a viabilidade que comunidades dispersas possam se comunicar por meio do compartilhamento de seus interesses?

A elaboração de pesquisas para a validação de metodologias objetivando a identificação no território de núcleos e aglomerações embrionárias de micro, pequenas empresas e suas respectivas cadeias produtivas; e ainda, sobre a criação e desenvolvimento de comunidades e comunicação – DCC, através uma variante da metodologia “Gestão Participativa para o Desenvolvimento Local” – GESPAR (2000).

Durante todo o processo o gerenciamento das metodologias é realizado através a utilização de instrumentos, com a formulação de indicadores e mapeamentos empíricos, de avaliação e verificação dos impactos, interfaces e implicações no território.

Concluindo

Os distritos industriais, podem ser definidos como uma forma específica de organização industrial, com pontos fortes e pontos fracos; que se adaptam em modo particular a certos tipos de produção e a certas circunstâncias. Por outro lado não existe um tipo ideal de distrito: os elementos idiossincráticos fazem parte do próprio contexto. Os distritos não são uma concentração local de indústrias, mas um espaço onde ocorre uma real interação entre as firmas locais e entre estas e as demais instituições. Nestes espaços a economia se move através a cooperação e as idéias e informações fluem mais facilmente através os canais de comunicação formais e informais estimulando a inovação. Os sistemas produtivos locais podem ajudar as pequenas empresas a competir, em igual posição das grandes empresas, no âmbito global.

A partir da consideração da organização italiana das micros, pequenas e médias empresas – os ‘distritos industriais’ - como um exemplo heurístico de compreensão destas novas formas de organização produtiva e do trabalho; o ensaio discutiu algumas de suas características mais universais e abrangentes com base nas quais as políticas públicas de promoção social e econômica possam enleiar-se.

Uma política da parte dos poderes públicos, de coletividade locais, de associações de cidadãos e de grupos de empresários pode melhor conectar os sistemas produtivos locais ao desenvolvimento ecossistêmico das regiões explorando ao máximo as potencialidades do capital social; através a valorização e criação de sinergias entre as competências locais, a organização das complementaridades entre recursos e projetos, as trocas de saberes e de experiências, a formação de redes de ajuda mútua, a auto-organização das comunidades locais, a maior participação dos atores e da população em geral nas decisões políticas, a abertura para novas formas de especialidades e parcerias como meios para viabilizar o desenvolvimento local da região / cidade.

Notas

¹ TRAÚ 1999; BRUSCO – PABA 1997, pp.268

² Segundo MARSHALL, A 1975 [1879] *Principles of Economics*, Macmillan, London: “A pequena fábrica, independente do número, se encontra em desvantagem em relação às grandes, a menos que estas estejam adensadas em um único distrito. Portanto, torna-se oportuno considerar as vantagens da *localização da atividade produtiva*.” (Tradução da autora).

³ Seguindo a trilha de Marshall, G.BECCATINI propôs de chamar estas aglomerações de ‘*distretti industriali*’ mas, em origem as terminologias eram tantas incluindo o ‘campo urbanizado’, ‘área sistema’, ‘sistemas produtivos locais’, ‘clusters’ ou seja ‘cachos ou constelações’ de empresa. Para uma discussão sobre as sutis diferenças conceituais entre estas denominações ver AMARAL FILHO 2000.

⁴ Sobre o conceito de meio de inovação ver os trabalhos organizados principalmente por Philippe AYDALOT e Robert CAMAGNI do *Groupe de Recherche sur les Milieux Innovateurs* (GREMI).

⁵ Sobre esta discussão ver também PUTNAM, 1996 e FUKUYAMA, 1996

⁶ In SIGNORINI, F. 2000 p. XVII (Tradução da autora)

⁷ Sobre as ligações entre cultura familiar e estrutura econômica ver FUKUYAMA 1996, especificamente na Itália ver o capítulo 10.

⁸ Sobre esta discussão ver BECCATINI, 1991 pp.56-7

⁹ BAGNASCO (1977) cunhou o conhecido termo ‘*Terza Italia*’ e FUÁ (1983) mais recentemente, definiu a mesma região pela terminologia, muito menos usada, NEC Nord-est-centro.

BIBLIOGRAFIA

CASTELLS, M. 1999 – **A sociedade em rede**. A era da informação: economia, sociedade e cultura. V.1. São Paulo: Paz e Terra.

AMARAL FILHO, J. 2000 – **A endogeneização das estratégias de desenvolvimento regional e local**. Fortaleza. (no prelo).

AMORIM, M. A 1998a – **‘Clusters’ como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará**. Fortaleza: Banco do Nordeste.

AMORIM, M.A 1998b – **Desenvolvimento de pequenas empresas no Ceará: um enfoque de demanda**. Fortaleza: Iplance.

LOCKE, R.M. 1995 – **Remaking the italian economy**, Cornell University Press, New York, in AMORIM, M. 1998.

BECK, U. 1999 - **O que é globalização?** Equívocos do globalismo: respostas à globalização. São Paulo: Paz e Terra.

DRUCKER, P. 1993 – **Sociedade pós-capitalista**. São Paulo: Pioneira.

GIDDENS, A. 1997 – A vida em uma sociedade pós-tradicional, in BECK, U. GIDDENS, A LASCH, SCOTT. **Modernização reflexiva: política, tradição e estética na ordem social moderna**. Ed. da Universidade de São Paulo, São Paulo, p. 73-133.

HARVEY, D. 1993 – **Condição pós-moderna**, São Paulo: Loyola.

LYOTARD, J-F. 1989 - **La condition postmodern**. Tradução por Mariano Antolin Rato, Cátedra, Madri.

SCHAFF, A. 1995. **A sociedade informática: as conseqüências sociais da segunda revolução industrial**, São Paulo: Editora da Universidade Estadual Paulista / Brasiliense.

GURISATTI, P. (1999) – O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organização industrial. In: **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos**. O caso da terceira Itália. Rio de Janeiro, DP&A, p. 77-99.

MORIN, E. 1996. **Ciência com consciência**. Rio de Janeiro, Bertrand.

MORIN, E. 1998. **O Método 4**. As Idéias. Habitat, vida, costumes, organização. Porto Alegre: Sulina.

SOLINAS, G. 1996. **I processi di formazione, la crescita e la sopravvivenza delle piccole imprese**, Franco Angeli, Milano.

BAGNASCO, A. 1977. **Tre Italie**. La problematica territoriale dello sviluppo italiano, il Mulino, Bologna.

BRUSCO, S. 1989. **Piccole imprese e distretti industriali**, Rosenberg&Sellier, Torino.

BRUSCO, S.; PABA, S. 1997. Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopo guerra agli anni novanta. In: **Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi**, F.Barca (organizador), Donzelli, Roma.

BECCATINI, G. 1978. Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale. In **Rivista di economia e politica industriale**, 1.

BECCATINI, G. 1987. **Mercato e forze locali**: il distretto industriali, il Mulino, Bologna.

BECCATINI, G. 1991. Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico, in Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia. F.Pyke, G.Beccatini e W.Sengerberger (organizadores). In **Quaderni di Studi e Informazioni**, 34.

BECCATINI, G. 1998. **Distretti industriali e made in Italy**, Bollati Boringhieri, Torino.

MARSHALL, A.; MARSHALL PALEY, M. 1975 [1879]. **The economics of industry** (1879), Macmillan Press, London. (Tradução Italiana: *Economia della produzione*, G.Beccatini (organizador), Isedi, Milano 1975).

BRUSCO, S.; SABEL, C.F. 1981. **Artisan production and economic growth, in The dynamics of labour market segmentation**. Organizado por F.Wilkinson, Academic Press, London, pp. 99-113. (Tradução italiana in Brusco 1989).

BRUSCO, S. 1986. **Small firms and industrial districts: the experience of Italy, in New firms and regional development**. Organizado por D. Keeble e E. Wever, Croom Helm, London (Tradução italiana: *Piccole imprese e distretti industriali: l'esperienza italiana*, in Brusco 1989).

BRUSCO, S. 1989. **Piccole imprese e distretti industriali**, Rosenberg & Sellier, Torino.

BRUSCO, S. 1991. **La genesi dell'idea di distretto industriale**, in Pyke e altri 1991.

BRUSCO, S.; SOLINAS, G. 1999. Partecipazione necessaria e partecipazione possibile, in: **L'impresa al plurale**. Quaderni della partecipazione, n. 3/4, Milano, Franco Angeli, p. 411-428.

FUÀ, G. 1983. L'industrializzazione nel Nord Est e nel Centro, in Fuà – Zacchia (organizadores) **L'industrializzazione senza fratture**, il Mulino, Bologna 1983.

TRAÚ, F. (a cura de) 1999 - **La "questione dimensionale" nell' industria italiana**, Bologna, il Mulino.

PUTNAM, R.D. 1996. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna, Rio de Janeiro, Editora Getúlio Vargas (Tradução de: *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press 1993).

SIGNORINI, F. 2000 - L' effetto distretto: motivazione e risultati di un progetto di ricerca, in Signorini, F. (a cura de) **Lo sviluppo locale**. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali. Roma, Meridiana .

FUKUYAMA, F. 1996 - **Confiança**. As virtudes sociais e a criação da prosperidade, Rio de Janeiro, Rocco.

TULLIO ALTAN, C. 1989 - **Populismo e trasformismo**. Saggio sulle ideologie politiche italiane, Feltrinelli, Milano.

DI TOMMASO, M.R. – RABELLOTTI, R. 1999 - **Efficienza collettiva e sistemi d'impresa**. Oltre l'esperienza italiana, il Mulino, Bologna.

RABELLOTTI, R. 1997- **External economies and cooperation in industrial districts: a comparison of Italy and Mexico**, Macmillan, Basingstoke.

SCHMITZ, H. 1999 - **Efficienza collettiva e rendimento di scala**, in Di Tommaso – Rabelotti 1999.

SCHMITZ, H.; NADVI, K. 1999 – Clustering and industrialization: introduction. In World Development, **The American University**, vol.27 n. 9.

MOUSSANET, M.; PAOLAZZI, L. (a cura de) 1992 - **Gioielli bambole e coltelli**. Viaggio de “Il Sole-24 Ore” nei distretti produttivi italiani, Edizioni Il Sole – 24 Ore, Milano.

PYKE, F.; BECCATINI, G.; SENGENBERGER, W. (a cura de) 1991 - Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia, in **Quaderni di Studi e Informazioni**, 34.

TRIGILIA, C. 1986 - **Grandi partiti e piccole imprese**, il Mulino, Bologna.

TRIGILIA, C. 1991 - **Il lavoro e la politica nei distretti industriali della terza Italia**, in Pyke e altri 1991.

SABEL, C.E.; ZEITLIN, J. 1982 - Alternative storiche alla produzione di massa, in **Stato e mercato**, 5.

PIORE, M.J.; SABEL, C.F. 1984 - **The second industrial divide**, Basic Books, New York.

BARCA, F.; MAGANANI, M. 1989 - **L'industria fra capitale e lavoro**, il Mulino, Bologna.

DE MASI, D. 2000 – **A sociedade pós-industrial**. Ed. SENAC, São Paulo.

GAROFOLI, G. 1982 – Le aree-sistema in Italia, in **Politica e Economia**, 11.

GAROFOLI, G. 1999 – **Lo sviluppo locale**: modelli teorici e comparazioni internazionali, Meridiana, n. 34/35.

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social; PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, ZAPATA, T. (coord.) 2000 – **Gestão Participativa para o Desenvolvimento Local**, Recife.