

JEAN-PIERRE GILLY

Universidade de Ciências
Sociais de Toulouse

ESPAÇOS PRODUTIVOS LOCAIS, POLÍTICAS DE EMPREGO E TRANSFORMA- ÇÕES DA RELAÇÃO SALARIAL

115

A conceptualização da noção de sistema produtivo local é o primeiro objectivo deste texto. Pressupõe, para isso, duas aproximações, organicamente ligadas — sobre a dinâmica industrial local, isto é, o complexo mais ou menos denso de relações inter-empresas em que se baseia a organização industrial e sobre a dinâmica social, ou seja, os processos locais de reprodução,

mobilização e utilização da mão-de-obra. É, contudo, ao papel estruturante das políticas de emprego relativamente ao mercado de trabalho que vai dar principal atenção. Neste sentido representa um conjunto já desenvolvido de análises que encara as transformações espaciais recentes como muito relacionadas com as estratégias dos grupos de empresas.

NO início dos anos 50, algumas actividades produtivas têm ainda uma base de acumulação regional, quer se trate das instalações industriais, das relações de propriedade, dos circuitos de financiamento ou da gestão de mão-de-obra. É o caso, entre outras, das indústrias extractivas e siderúrgicas do Norte da França e a Lorena (Veltz, 1982a).

Com o fordismo e o desenvolvimento da divisão técnica e social do trabalho, a acumulação torna-se intensiva e espacialmente extensiva (Lung, 1983): os grupos, portadores deste movimento, fazem explodir geograficamente os processos de produção, especializando as suas unidades económicas dentro de lógicas industriais e financeiras de dimensão nacional e internacional e obrigando a força de trabalho a migrações, por vezes, consideráveis. A partir daí as regiões deixam de constituir bases de acumulação para o grande capital e locais de ligação para a circulação de mercadorias: orientadas pelo paradigma da desterritorialização, passam a estar inseridas num modo nacional de organização do espaço em que o Estado desempenha um papel determinante.

Surge, assim, uma divisão inter-regional do trabalho (Lipietz, 1983; Planque e Lazzeri, 1983) que, às vezes, também é acompanhada por uma divisão intra-regional crescente entre aglomerações urbanas e periferias regionais (Gilly, 1985).

1 — Sistemas produtivos regionais ou sistemas produtivos locais?

Com a crise, e sob o efeito conjugado das mutações dos processos produtivos e das inflexões estratégicas dos grupos industriais, esta divisão de trabalho sofre alterações profundas, sendo a espacialidade o resultado duma tensão entre uma dinâmica de recentralização local e uma dinâmica de internacionalização dentro da divisão internacional do trabalho.

A noção de espaço produtivo local surge-nos, assim, mais pertinente do que a de sistema produtivo regional, mesmo que este corresponda, em certos casos, a um modo de integração específico de espaços produtivos locais cujas formas concretas são, aliás, multiformes: pólo de desenvolvimento, tecnopolo, na esteira de um ou vários grupos, tecido industrial composto de PMIs à volta duma actividade dominante.

O objectivo deste artigo é, justamente, tentar elaborar a conceptualização dessa noção para entender o seu modo de funcionamento e a sua dinâmica. Nesta perspectiva, há que desenvolver conjuntamente duas abordagens organicamente ligadas. Trata-se, com efeito, de conceber o espaço produtivo local simultaneamente como um modo específico de organização industrial, baseado num complexo mais ou menos denso de relações inter-empresas (dinâmica industrial) e como um local de mobilização e utilização de mão-de-obra de acordo com as políticas de emprego (dinâmica social).

É neste segundo aspecto que vamos centrar a nossa análise. O interesse duma abordagem deste tipo pode justificar-se de variadíssimas formas. Em primeiro lugar, ela remete-nos para as transformações das estratégias produtivas das empresas e, muito especialmente, dos grupos industriais. Com efeito, se essas mutações, que se articulam com um movimento permanente de integração-fraccionamento dos processos produtivos, tendem a alterar as relações grupos-PMEs, elas implicam também, ao mesmo tempo, uma reorganização da força de trabalho. Essa reorganização, que assume essencialmente a forma de exteriorização e precarização (Freyssinet, 1982) da mão-de-obra, realiza-se a nível do local industrial e da bacia de emprego que constituem os lugares privilegiados da gestão social. A relação salarial que se estabelece localmente tem tendência a tornar-se numa negociação dentro da empresa quanto aos efectivos «protegidos» e num apelo exterior a uma massa de trabalhadores sem estatuto atomizados no mercado local de emprego. Por outro lado, a procura por parte das empresas duma polivalência e duma maior adaptabilidade da mão-de-obra às transformações técnicas actuais que visam flexibilizar o instrumento de produção tem como resultado que «a força de trabalho disponível se limita cada vez menos à que é interna e especializada dentro da empresa, alargando-se a uma mão-de-obra polivalente no mercado de

trabalho. O espaço produtivo deste conjunto é, assim, menos constituído pela fábrica do que pela bacia de emprego» (Baudoin Collin, 1986). É, aliás, a esse nível que os sindicatos se esforçam por unificar e organizar os trabalhadores para resistirem às reestruturações e ao efeito de divisão causados por estas novas formas de gestão da força de trabalho.

Em nossa opinião, a realidade dum espaço produtivo local é constituída simultaneamente pela força de trabalho mobilizada — com as suas especializações, os seus estatutos e também o seu modo de organização e as suas práticas sociais, e até culturais — e pelo capital imobilizado localmente e dividido em fracções fortemente diferenciadas. A delimitação geográfica desse espaço não é fundamental; aliás, não é estática: uma empresa numa determinada bacia de emprego pode aumentar-lhe os limites mobilizando mão-de-obra das micro-bacias periféricas (Roos, 1985).

Uma bacia de emprego poderá, assim, definir-se numa primeira fase como o conjunto das relações estabelecidas entre as empresas aí implantadas e a mão-de-obra que utilizam, isto é, entre os perfis profissionais exigidos pelos processos de trabalho imediatos que praticam e as especificidades da força de trabalho local.

Esta definição coincide com a de mercado local de emprego que, segundo H. Coing (1982), é «o resultado de movimentos contraditórios em que os diferentes capitais absorvem e rejeitam a mão-de-obra». É precisamente «a complexidade das políticas de empresas, o seu entrecruzamento e a sua interacção no plano local que (...) vão determinar o modo de funcionamento do mercado de emprego». Essas políticas de emprego fortemente heterogéneas resultam, com efeito, das relações de força que se estabelecem entre as empresas e que, a maior parte das vezes, se caracterizam pela dominação de uma (ou de várias) delas relativamente ao mercado local de emprego; dominação entende-se aqui como a capacidade que uma empresa tem para impor a sua política de emprego como lei de funcionamento desse mercado e de, assim, atribuir às outras empresas um lugar e uma função de dominadas.

Há uma série de trabalhos ⁽¹⁾ que veio esclarecer as políticas dos grupos industriais em matéria de mobilização e utilização da mão-de-obra e os seus efeitos estruturantes nos mercados de emprego: as outras empresas, nomeadamente as PMIs, não têm, a maior parte das vezes, outro recurso senão adaptarem-se a essas transformações.

⁽¹⁾ Grupo de sociologia do trabalho, *Centre de recherches en Sciences Sociales du travail*, «Stratégies industrielles et politique d'emploi», tomo 1 e 2, 1986.

As políticas de emprego estão relacionadas com as estratégias produtivas das empresas e com as constantes mutações dos processos na medida em que estas implicam uma reorganização, não menos constante, das formas de gestão da força de trabalho. Nesta óptica, as políticas de emprego reflectem as diferenças estruturais entre as empresas, desde logo ao nível das condições de produção.

Mas o interesse de uma abordagem que tenha em conta as políticas de emprego das empresas consiste também em introduzir na análise a esfera da reprodução social. Com efeito, as relações empresas/mão-de-obra inscrevem-se num processo de produção da força de trabalho que se efectua concretamente através de cursos escolares, das práticas de consumo, dos sistemas de valores da mão-de-obra mobilizada localmente. Este processo de reprodução realiza-se cada vez mais por intermédio de infra-estruturas e de superestruturas diversificadas: sistemas de formação, centros de saúde, centros de cultura, que participam na socialização e na reprodução alargada da força de trabalho; organismos de investigação, empresas de serviços que intervêm na reprodução do capital. Este conjunto de meios de consumo colectivos (Lojkine, 1977), essencialmente criado pelo Estado e pelas colectividades locais, caracteriza e diferencia cada vez mais as bacias de emprego e especialmente a bacias de emprego urbanas.

Esta concepção do espaço produtivo local, porque integra a dimensão tripla estruturas/empresas/mão-de-obra, é dinamizada por uma dupla dialéctica: em primeiro lugar, a que actua dentro das estruturas industriais e que se relaciona com a concorrência dos capitais e, em segundo lugar, a que tem a ver com as especificidades da mão-de-obra local e com as suas capacidades de organização, de resistência e de luta.

Este duplo movimento teve como resultado um processo de diferenciação dos espaços produtivos locais justamente quando, durante o período fordista, havia uma tendência para uniformizar as normas de produção e as normas de consumo através da dinâmica própria das formas dominantes do capital. Quanto a esta questão, a crise vem revelar as disparidades dos mercados de emprego na medida em que veio dar origem a «um mosaico territorial que revela (...) a resistência e a vitalidade dos modos tradicionais de organização e de regulação sociais» (Veltz, 1982b).

3 — Do mercado local de emprego ao complexo produtivo local

Definiu-se o mercado local de emprego como um sistema de relações entre empresas e mão-de-obra concretizadas por políticas de emprego praticadas por essas empresas e mediadas pelos meios de consumo colectivos. Para precisar melhor, e com o intuito de construir um objecto de análise

verdadeiramente operacional, vamos acrescentar os conceitos de categorias de empresas e de categorias de emprego.

As categorias de empresas dependem essencialmente das suas características técnico-económicas (dimensão, intensidade do capital, etc.), das suas funções económicas produtivas (investigação, gabinete de estudos, fabrico, montagem) e não produtivas (administração, comercialização, etc.), da especialização das tarefas (direcção, enquadramento, execução especializada, execução não especializada).

As categorias de empresas são definidas de acordo com o nível de habilitações, o estatuto institucional, a composição sociológica e a origem geográfica e profissional.

119

Relativamente aos mercados de emprego de grandes dimensões, podemos verificar a relação entre estes dois conjuntos de dados recorrendo a métodos do tipo Análise por Componentes Principais, como J. M. Grando (1983) fez nos seus trabalhos sobre a indústria francesa, que mostram a existência de duas categorias polares de empresas: dum lado, as empresas «independentes» do mercado local de emprego, isto é, aquelas que impõem as suas políticas de emprego, e do outro lado, as empresas «sujeitas» a esse mesmo mercado, isto é, aquelas que adaptam as suas políticas de emprego às das empresas dominantes.

Relativamente aos mercados de emprego de dimensões mais modestas, impõe-se uma metodologia mais significativa e mais rica que consiste num trabalho de inquérito sistemático às empresas aí implantadas.

Enquanto factor de interdependência entre as empresas, um mercado local de emprego constitui um nível intermédio de análise que nos incita a utilizar os instrumentos e os métodos da economia industrial. A nossa abordagem, até aqui limitada ao espaço local, vai, justamente por essa via, estender-se para o sistema produtivo global e dinamizar-se por passar a ter em conta forças que fundamentalmente regem as relações entre as empresas e entre estas e as suas mãos-de-obra.

Inscrevemo-nos na corrente de pensamento que considera determinantes as condições de base na dinâmica do quadríptico clássico «condições de base/estruturas/estratégias/níveis de execução».

As condições de base locais que vão constituir o fulcro conceptual da nossa análise designam essencialmente as formas locais de divisão e organização do trabalho, as formas locais das relações de propriedade e os meios de consumo colectivos locais (de Banville e Verilhac, 1983; Galliano, 1986).

As condições de base locais traduzem conceptualmente o fenómeno de estruturação industrial gerado pela interdependência entre as empresas.

Deste modo, permitem esclarecer as determinantes quer das políticas de emprego, quer do modo de organização industrial local. É por isso que a natureza do processo de trabalho efectuado por uma empresa determina as potencialidades de ligações com as outras empresas locais e as especializações necessárias para a sua concretização.

Permitem ainda integrar o nosso esquema de análise no sistema produtivo global, na medida em que as condições de base locais se articulam entre si por meio de interdependências técnicas que organizam as redes de produção e por meio das relações de dependência estratégicas que organizam os modos de ligação entre as unidades económicas dos grupos.

Finalmente, possibilitam que se tenha em conta o modo de intervenção do Estado através da actuação sobre as condições gerais de trabalho (políticas salariais, processos de negociação, recomendações aos grupos de empresas públicas, etc.) e sobre a criação de meios de consumo colectivos.

Nestes termos, definiremos um complexo produtivo local como um sistema articulado de dois tipos de relações: entre as empresas produtivas locais⁽²⁾ e entre estas e as respectivas mãos-de-obra — um sistema estruturado e dinamizado pelas condições de base e pelas relações sociais locais específicas, dentro duma moldura institucional específica.

Assim, esta definição considera o complexo produtivo local simultaneamente como o espaço de produção onde se concretizam e se articulam processos de trabalho imediatos sob a égide de fracções diferenciadas do capital e como um espaço de reprodução da força de trabalho caracterizado por uma organização específica das relações sociais.

Vamos agora tentar entender a dinâmica dos complexos produtivos locais e os seus modos de funcionamento.

4 — Complexo produtivo local e transformações da relação salarial

A questão que agora se levanta é a do estatuto do complexo produtivo local e do seu papel nos mecanismos da acumulação e do seu modo de regulação. É possível, por exemplo, afirmar-se que o local passou a ser um espaço de regulação social?

Não pretendemos dar aqui uma resposta definitiva a este tipo de interrogações. Quando muito, tentaremos ensaiar uma abordagem teórica que permita entender a dinâmica profunda que estrutura e conforma os complexos produtivos locais. Nesta perspectiva parecem-nos pertinentes as teorias da relação salarial apresentadas pelo grupo do CEPREMAP. Citamos R. Boyer (1982), chamando a atenção para que, de facto, a

⁽²⁾ Queremos dizer, as empresas que asseguram uma produção material e também as empresas de serviços.

relação salarial tende a limitar «as formas de integração dos assalariados à lógica da acumulação do capital»; ela significa, assim, «o conjunto das condições que regem a utilização e a reprodução da força de trabalho, da hierarquização das especializações, da mobilidade da força de trabalho e ainda da formação e da utilização do rendimento». Esta definição integra o papel essencial do Estado relativamente à redistribuição espacial dos meios de consumo colectivos e, o que é fundamental, relativamente ao enquadramento institucional da força de trabalho (salário indirecto, condições e duração do trabalho, etc.).

121

Como é sabido, a relação salarial ocupa um lugar central nas teorias da regulação, a que aqui nos referimos e que explicam, a nível global, a dinâmica das forças produtivas e das relações sociais e também das condições da sua reprodução. De acordo com a nossa definição, o complexo produtivo local surge-nos, assim, como uma forma sócio-económica específica, como materialização espacial da relação salarial através dum movimento triplo: estruturação industrial (relações inter-empresas); estruturação social (relações empresas/mão-de-obra); estruturação institucional (papel do Estado).

A autonomia relativa destes três níveis de análise permite-nos, assim, compreender que o princípio conceptual (a relação salarial) que define fundamentalmente o complexo produtivo e local que rege o seu modo de funcionamento se materializa em formas concretas muito heterogéneas. Esta heterogeneidade relaciona-se, quanto à época recente, com o processo de diferenciação espacial do fordismo. Se é um facto que este obedece ao paradigma da dijunção, há que associar-lhe, necessariamente, o paradigma da articulação. Com efeito, se os espaços regionais foram ultrapassados e desterritorializados, um novo modo de recomposição hierárquica veio substituí-los no território nacional.

Com a crise, as transformações da relação salarial caracterizam-se pela procura de novos aumentos de produtividade (flexibilidade crescente dos processos produtivos) e pela contestação das condições de reprodução da força de trabalho (maior precaridade da mão-de-obra) pondo em causa as formas fordistas de regulação estatal.

Actualmente, um novo modo de regulação, no qual a variável espacial desempenha um papel determinante, parece querer implantar-se através dum movimento duplo de alargamento à escala mundial dos aspectos económicos e de recentralização à escala local dos aspectos sociais (Lipietz, 1985). Aos pares região/nação e local/nação dos períodos pré-fordista e fordista, sucederia, assim, o par local/mundial para um pós-fordismo em gestação.

Jean-Pierre
Gilly

Assim, surge uma nova geografia industrial que une os desafios do desenvolvimento local e o processo de recomposição da relação salarial e repõe em novos moldes a questão da apropriação social pelos trabalhadores das suas condições de existência. ■

(Tradução de Teresa Lello)

**Referências
Bibliográficas**

- Baudouin, Collin 1986 «Les forteresses ouvrières prises à revers», *Le Monde Diplomatique*, Fevereiro.
- Boyer, R. 1982 «Les transformations du rapport salarial dans la crise», *L'emploi: enjeux économiques et sociaux*, Colloque de Dourdan, Maspero.
- Coing, H. 1982 *La Ville, marché d'emploi*, Grenoble, PUG.
- De Banville e Verilhac 1983 *Saint-Etienne, le capital redistribué*, CRESAL.
- Freyssinet 1982 *Politiques d'Emploi des Grands Groupes Français*, Grenoble, PUG.
- Galliano, D. 1986 «Stratégies spatiales des groupes et systèmes productifs locaux», Toulouse, Tese de Doutorado.
- Gilly, J.-P. 1985 «Nouvelles stratégies spatiales des groupes industriels en Midi-Pyrénées. Le rôle croissant de Toulouse», *Revue Géographique des Pyrénées et du Sud-Ouest*, n.º 1.
- Grando, J. M. 1983 «Industrie et gestion de la main-d'oeuvre», *Revue Formation — Emploi*.
- Lipietz, A. 1983 *Le Capital et son Espace*, Paris, Maspero.
- Lojkine 1977 *Le Marxisme, l'Etat et la Gestion Urbaine*, Paris, PUF.
- Lung, Y. 1983 «Régime d'accumulation et dynamiques spatiales du capital: quel statut pour la région?», *Revue d'Economique Régionale et Urbaine*, n.º 3.
- Planque e Lazzeri 1980 «Disjonction fonctionnelle et développement local», *Revue d'Economique Régionale et Urbaine*, n.º 1.
- Ross, P. D. 1985 «La France mobile et la France immobile», *Espaces Productifs*, Outubro.
- Veltz, P. 1982a «Travail, société, politique dans une région ouvrière. Le Valenciennois», CERTES.
- Veltz, P. 1983 «Fordisme, rapport salarial et complexité des pratiques sociales: une perspective critique», *Critiques d'Economie Politique*, n.º 23-24.