
DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA Y SUBCULTURAS POLITICAS EN ITALIA*

Carlo Trigilia

Introducción

La importancia que ha tenido para la economía italiana el desarrollo de la pequeña empresa es algo ampliamente reconocido. Este desarrollo puede considerarse como uno de los aspectos más significativos del proceso de adaptación a las tensiones económicas y sociales de la década de 1970. El término «adaptación» pone el acento en el hecho de que este proceso, en su mayor parte, no obedeció a planificación alguna, aunque influyeron sobre él decisiones políticas o, con mayor frecuencia, falta de decisiones. A falta de políticas económicas efectivas de largo plazo en el nivel central, el crecimiento de la pequeña empresa se ha basado en realidad en ciertos recursos económicos, sociales y políticos de amplia disponibilidad en algunas áreas locales. Esto puso al alcance de unidades productivas menores el aprovechamiento de las oportunidades de desarrollo propiciadas por los cambios en la tecnología, en la organización del trabajo y en las estructuras de mercado. Además, el fortale-

* Durante mi estancia como becario Jean Monnet en el European University Institute escribí una primera versión de este artículo, que fue presentada en el taller sobre «Adaptaciones políticas a los problemas económicos en el ámbito local en Gran Bretaña e Italia», que tuvo lugar en el Instituto en febrero de 1985. Deseo expresar mi reconocimiento a Ian Budge, John Goldthorpe, Jean Padiou, Marino Regini y Philippe Schmitter, por sus comentarios.

cimiento de los sindicatos en las grandes empresas, que tuvo lugar a comienzos de la década de 1970, contribuyó, especialmente en las fases iniciales, al crecimiento de la pequeña empresa. Así, pues, el estudio de la economía política de la pequeña empresa parece revestir un interés especial en el contexto italiano.

Las regiones en las que predomina la pequeña empresa —Emilia, Toscana, Umbria, las Marcas, Véneto, Trentino y Friuli— están situadas, fundamentalmente, en el centro y nordeste del país, aunque también puede observarse el fenómeno en el noroeste, donde, sin embargo, se concentran las grandes empresas sometidas a reestructuraciones y las grandes zonas metropolitanas, y en el sur, donde los principales problemas siguen siendo los relacionados con el subdesarrollo. Así, pues, las regiones de lo que se ha dado en llamar la «Tercera Italia» se caracterizan por el marcado predominio de la pequeña empresa¹. Indicadores tales como la tasa de crecimiento del valor añadido, la inversión, la productividad y el empleo revelan el dinamismo de la industria de estas zonas. Los sectores «tradicionales» de la industria —textiles, vestido, calzado y muebles— son los que predominan, pero también se observa un considerable desarrollo de sectores «modernos», en especial el de la industria de máquinas-herramientas. Por lo general, las pequeñas empresas se concentran en los «distritos industriales». Estos distritos suelen coincidir con pequeñas áreas urbanas y están formados por uno o más distritos municipales.

Se han realizado numerosos estudios de la economía de la pequeña empresa. En ellos se ve claramente que existe una relación entre esta forma de desarrollo y el contexto social en que se produce. Sin embargo, se ha prestado menor atención al papel del contexto político local.

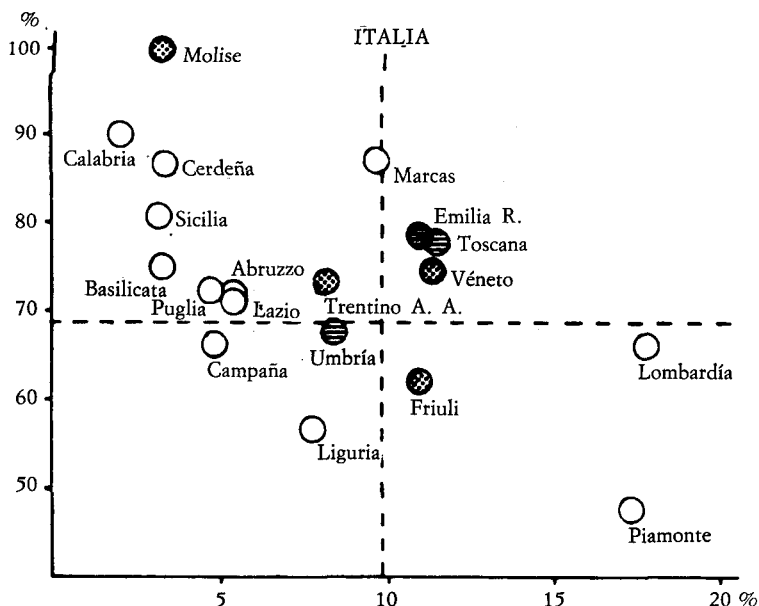
Con todo, las regiones más típicas en cuanto al desarrollo de la pequeña empresa (lo mismo que zonas similares de Piamonte y Lombardía) suelen caracterizarse por la existencia de subculturas específicas. En esas zonas se puede observar el predominio de una tradición política particular, cuyos orígenes, por lo general, se remontan a comienzos de siglo, y un complejo de instituciones (partidos, grupos de intereses, estructuras culturales y de bienestar) derivados de la misma matriz político-ideológica. Las regiones centrales, que originalmente fueron de orientación socialista, son en la actualidad baluartes del comunismo, mientras que en las regiones nororientales hay una subcultura católica profundamente enraizada (fig. 1).

El propósito de este trabajo es llamar la atención sobre el contexto político de «industrialización difusa». Trataré de demostrar que las subculturas

¹ Es bien sabido que en las distintas épocas se han dado diferentes definiciones de la pequeña empresa y que, por consiguiente, todas ellas son relativas y convencionales. En este artículo definimos como pequeña empresa a toda la que tiene menos de 250 empleados. En las regiones central y nororiental de Italia, aproximadamente el 80 por 100 de las personas empleadas en la industria está concentrado en pequeñas empresas. Las dimensiones medias son de menos de 10 empleados por unidad, y esta media decreció durante la década de 1970.

FIGURA 1

Regiones con predominio de la pequeña empresa y subculturas políticas, 1971-1972



El eje vertical muestra los porcentajes de trabajadores empleados en las industrias manufactureras en las unidades locales con menos de 250 empleados que figuraban en el censo de 1971.

El eje horizontal mide el nivel de industrialización por medio de la relación de trabajadores empleados en la industria manufacturera con respecto a la población residente en 1971.

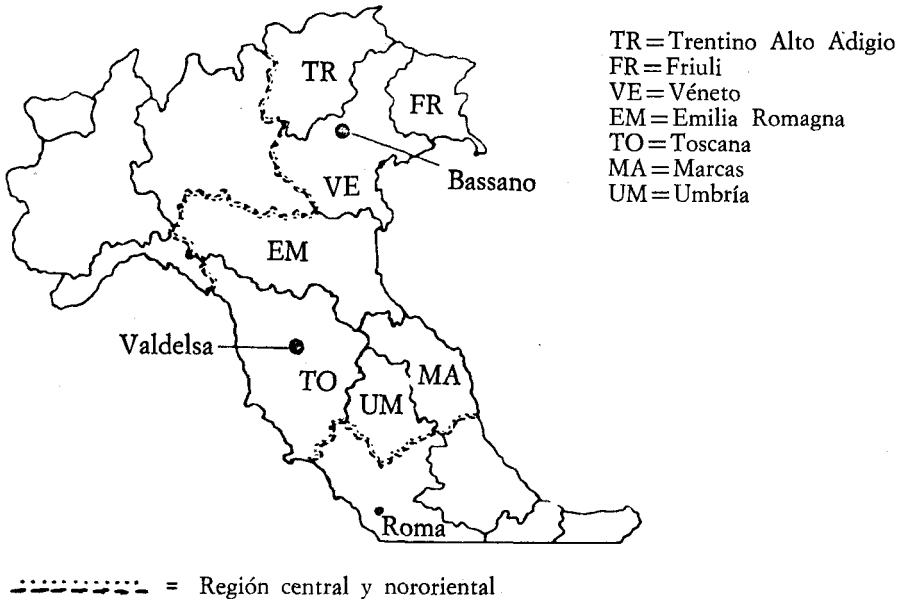
Las subculturas políticas se identifican mediante la proporción de votos obtenidos en las elecciones para la Cámara de Diputados en 1972 por la DC (Democracia Cristiana) y el PCI (Partido Comunista Italiano) frente a la totalidad de votos de la DC y del PCI en cada región.

- ⊗ Predominio del PCI (donde la proporción de votos de la DC respecto de la totalidad de votos DC-PCI de cada región está 10 puntos o más por debajo de la proporción en el nivel nacional, que es del 58,7 por 100).
- ⊙ Predominio de la DC (donde la proporción de votos de la DC respecto de la totalidad de votos DC-PCI de cada región está 10 puntos o más por encima de la proporción en el nivel nacional).
- Equilibrio relativo entre la DC y el PCI (donde la proporción de votos de la DC respecto de la totalidad de votos DC-PCI de cada región es igual, superior o inferior que la proporción nacional en menos de 10 puntos).

comunista y católica fomentaron una regulación *localista* de la economía de la pequeña empresa a través de su influencia sobre las relaciones industriales y sobre la actividad de los gobiernos locales. Sobre estas bases se estableció un compromiso social que instauró elevados niveles de flexibilidad económica. Los sindicatos y gobiernos locales mitigaron los costes sociales del ajuste económico y favorecieron una redistribución local de los beneficios resultantes del crecimiento económico. Las observaciones sobre este tema toman como base los resultados de un proyecto de investigación sobre los rasgos sociales y políticos de las zonas donde se concentra la pequeña empresa. El proyecto mencionado consistió en un análisis de las regiones central y nororiental y en un estudio de casos de dos zonas características con subculturas políticas diferentes: Bassano, en Véneto, y Valdelsa, en Toscana ² (fig. 2).

FIGURA 2

Regiones central y nororiental y los distritos industriales de Bassano y Valdelsa



² Para un panorama comprensivo del proyecto de investigación, que fue coordinado por Arnaldo Bagnasco y Carlo Trigilia, véanse Bagnasco y Pini (1981); Trigilia (1981); Bagnasco y Trigilia (eds., 1984, 1985).

¿Dualismo o neolocalismo?

No es necesario que nos extendamos aquí en la consideración de la *problemática* que entraña la investigación sobre las pequeñas empresas. Para nuestros propósitos basta con mencionar algunos puntos esenciales. Las interpretaciones de los orígenes y características de esta forma de desarrollo se han ido haciendo más sutiles con el paso del tiempo. En las etapas iniciales se puso el acento sobre la idea de que el crecimiento de las pequeñas empresas era inducido y producido, fundamentalmente, por el intento de las empresas más grandes de sortear las restricciones impuestas por los sindicatos traspasando partes del proceso productivo a empresas más pequeñas. Su objetivo era reducir los costos de mano de obra y restablecer la flexibilidad del componente laboral³.

Varios factores vinieron a complicar más tarde esta concepción inicial. La investigación económica demostró que, en algunas zonas, las relaciones entre las empresas no podían explicarse íntegramente por el fenómeno de descentralización productiva introducido con el propósito de reducir los costos laborales. Estas relaciones a menudo implican una mayor especialización y división del trabajo entre las pequeñas empresas, y hunden sus raíces en economías de escala, externas respecto de las unidades individuales de producción, pero internas respecto del distrito industrial en que estaban situadas⁴. Los mismos estudios pusieron de manifiesto que los cambios en la tecnología y el crecimiento de la demanda de bienes no normalizados aumentaba las posibilidades de autonomía e innovación de las pequeñas empresas.

Al mismo tiempo, otra línea de investigación, ésta de orientación sociológica, contribuyó al esclarecimiento de ciertos aspectos esenciales. Se señaló que las pequeñas empresas están concentradas, fundamentalmente, en las regiones central y nororiental (Bagnasco, 1977). En estas zonas surgió una iniciativa de desarrollo autónomo. Esto no se produjo primordialmente por la descentralización de la producción existente, aunque apareció en combinación con ella de diferentes maneras de acuerdo con la especialización sectorial de los distritos industriales. Este enfoque considera que las instituciones e identidades tradicionales constituyen una variable importante para el desarrollo de las pequeñas empresas y para la aceptación de este desarrollo por parte de las comunidades locales. Algunos estudios en particular han examinado las características de la familia extensa y su relación con la economía de la pequeña empresa desde esta perspectiva (Ardigo Donati, 1976; Paci, ed., 1980). El proyecto de investigación en que yo me baso puede encuadrarse también en este enfoque. Sin embargo, los resultados indican que la industrialización

³ Para un análisis del debate inicial sobre el mercado laboral, véase Paci (1973); para la siguiente discusión sobre la descentralización de la producción, véase Bagnasco (1977).

⁴ Entre las numerosas contribuciones, véanse Becattini (1978, 1979); Varaldo (ed., 1979); Garofoli (1981); Rullani (1982); Brusco (1982); Sabel (1982); Sabel y Piore (1984).

difusa se apoya en una arquitectura institucional más compleja que consta no sólo de componentes sociales, como la familia extensa y la comunidad, sino también de componentes políticos específicos relacionados con el papel de las subculturas comunista y cristiana en el ámbito local.

Dentro del «distrito industrial», los mecanismos de mercado y las instituciones sociales, tales como la familia, la red de parentesco y la comunidad local, están estrechamente entrelazados. Estas instituciones sociales proporcionan recursos culturales y materiales para el desarrollo del empresario y de estructuras productivas flexibles. También motivan a las personas para emprender nuevas actividades y les ayudan a soportar los costos que implican el establecimiento y el funcionamiento de pequeñas empresas. Por otra parte, también mitigan los efectos del mercado sobre los trabajadores industriales, debido a la mayor discontinuidad del empleo y de las horas de trabajo en las pequeñas empresas, y permiten reducir los costos de reproducción de la fuerza de trabajo y complementar los ingresos en el ámbito familiar. Además, la persistencia de los valores comunitarios que recorren todas las clases sociales, el bajo grado de polarización de la estructura de clase y el elevado coeficiente de movilidad social desempeñan un papel integrador que no debe subestimarse a la hora de evaluar el «éxito» de las áreas de la pequeña empresa.

Estos aspectos sociales de la economía de la pequeña empresa son ya de todos conocidos. Los estudios llevados a cabo en Valdelsa y Bassano también confirman que son de gran importancia. No obstante, la insistencia en la dualidad tradicional localismo/mercado puede dar lugar a confusiones, especialmente cuando se aplica a las áreas donde la industrialización está más consolidada y donde hay una subcultura política muy acendrada. En estas situaciones, es digno de tenerse en cuenta el papel que desempeña una forma específica de intermediación de interés, configurada por la influencia de las subculturas políticas sobre la representación sindical y sobre la actividad del gobierno local.

Existen evidencias que invitan a poner en duda una concepción muy difundida (influida por las primeras discusiones sobre descentralización de la producción) que subestima la importancia de la representación de los intereses de los trabajadores que participan en la economía de la pequeña empresa. Usando un concepto propuesto recientemente por Goldthorpe (1964) para analizar las tendencias actuales en algunos países occidentales, entre ellos Italia, podríamos definir este enfoque en función del «dualismo». El concepto se refiere a la representación de intereses. Se usa con respecto a formas de economía política basadas en situaciones productivas y ocupacionales en las cuales la representación de los intereses de los trabajadores por parte de los sindicatos queda excluida o fuertemente desalentada. La utilización de mano de obra migratoria, la difusión de relaciones de trabajo precarias e ilegales y la evolución de la descentralización productiva y de pequeñas empresas se consideran indicadores de este tipo de economía política. Desde esta perspec-

tiva, una economía de la pequeña empresa surge, pues, como uno de los polos de un dualismo que, a diferencia de las grandes empresas y de los sectores sindicados, es regulada, fundamentalmente, por los mecanismos del mercado.

Sin embargo, en la realidad esto es más complejo, por lo menos en lo que concierne a Italia. El dualismo, en el sentido antes indicado, está presente, sin duda, y no hay que pasarlo por alto. Pero la evolución de las pequeñas empresas requiere un modelo de interpretación más articulado. Por lo general, las pequeñas empresas están insertas en un contexto institucional particular que interactúa con el mercado y condiciona los efectos de éste sobre las oportunidades de vida de las personas implicadas. En síntesis, existe un proceso de «construcción social del mercado» (Bagnasco, 1985) que generalmente pasan por alto los modelos de tipo dualista. Yo propongo utilizar el concepto de «neolocalismo» para ilustrar la compleja interdependencia que existe entre los diversos mecanismos de regulación en el nivel local y para llamar la atención, en particular, hacia la intermediación de intereses. La división de la fuerza de trabajo entre el mercado, las estructuras sociales y, en una medida cada vez mayor, las estructuras políticas hizo que la economía local fuese marcadamente flexible y adaptable a los cambios rápidos del mercado en sectores con amplias fluctuaciones de la demanda. En los párrafos siguientes trataré de poner en claro el papel que desempeñan la representación sindical y el gobierno local en la evolución de las tendencias neolocalistas. Está claro que hay que ser muy cauto en cualquier intento de generalizar a partir de casos locales o regionales individuales. Las diferentes matrices subculturales, el período en que se produce el crecimiento económico y la especificidad sectorial de las diversas áreas son todos factores que influyen sobre la interacción concreta entre el mercado y las estructuras sociales y políticas.

Las raíces históricas del localismo

Al examinar el papel que cabe a la representación de intereses en las áreas de la pequeña empresa, lo primero que se debe hacer es señalar que esta representación tiene una larga historia muy estrechamente conectada con los orígenes y evolución de las subculturas socialista y católica. No es posible examinar aquí esta historia con la profundidad que merece⁵, pero no podemos dejar de señalar que, en las regiones central y nororiental, los movimientos socialista y católico fueron muy activos a partir de las postrimerías del siglo XIX. Sus raíces en la sociedad local no sólo son más profundas y vigorosas que en otras partes del país, sino que las propias tradiciones han asumido un carácter peculiar por cuanto han dado lugar a subculturas políticas de base

⁵ Para una exposición más profunda de este aspecto, véase Trigilia (1981). Sobre el concepto de subcultura política, véase Pizzorno (1966), y para una aplicación a las regiones italianas, Sivini (1971) y Farneti (1971).

territorial. Ni la influencia social ni la representación política de estas subculturas quedaron confinadas a grupos específicos. Al contrario, tendieron a cruzar las fronteras de clase y a asumir dimensiones comunitarias más amplias.

Se pueden identificar algunas de las condiciones históricas que favorecieron este fenómeno: por ejemplo, la estructura de clases no polarizada de las partes central y nororiental del país que se basó en un trabajo agrícola de tipo predominantemente autónomo (aparcería, agricultura de campesinos o arrendatarios); una densa red de pequeños centros artesanos y comerciales con recursos suficientes como para establecer una clara identidad y darse una organización, y una tradición secular (republicana, radical o anarquista) en las zonas centrales y una tradición predominantemente católica en el noroeste. La interacción de estos factores, tras la evolución del capitalismo y la creación del Estado-Nación —o sea, entre fines del siglo XIX y comienzos del XX—, favoreció el establecimiento del socialismo en algunas áreas y del movimiento católico en otras.

Resulta importante subrayar que las diferentes subculturas territoriales que surgieron de la consolidación de estos movimientos tuvieron un rasgo en común: ambas trataron, aunque de diferentes maneras, de *defender a la sociedad local* de los cambios provocados por el mercado y por el Estado, y de poner coto al proceso de desintegración social, conteniendo a la vez el de proletarianización mediante la experimentación con formas locales de organización⁶. En las zonas «rojas», este proceso se desarrolló mediante una compleja serie de relaciones en las que participaban los sindicatos, las organizaciones gremiales, asociaciones de ayuda mutua, cooperativas y comunas que caracterizaron al vital «socialismo municipal» de comienzos de siglo. En las áreas «blancas», las organizaciones de tipo específicamente sindicalista estaban menos desarrolladas, pero había una red de cajas de ahorros rurales y de otros bancos, organizaciones agrícolas, cooperativas, asociaciones de ayuda mutua y de caridad, vinculadas todas ellas, de un modo u otro, a la iglesia local. Tanto en las áreas rojas como en las blancas, la defensa de la sociedad local implicó alguna forma de relación con el «centro», es decir, con el Estado nacional. Esta relación tuvo elementos conflictivos y contractuales, y los primeros servían a menudo para mejorar las condiciones de la negociación política. Un ejemplo típico de esto es la actividad de los socialistas parlamentarios en favor de las cooperativas y ayuntamientos. Este tipo de relación entre centro y periferia tiene que ver con el hecho de que, tanto los socialistas como los católicos, estaban excluidos, de diferentes modos y por diversas razones, del poder polí-

⁶ La expresión «defensa de la sociedad local» trae a la memoria la que usó Polanyi en *The Great Transformation* (1944). Polanyi está influido por el caso inglés y se refiere fundamentalmente a la respuesta *nacional* a los desafíos planteados por el mercado, que trae aparejada una expansión del Estado. La experiencia italiana demuestra la relevancia de las respuestas *locales*, que también pueden preceder a la total penetración de los mecanismos del mercado a través del entramado social y anticiparse a las respuestas del Estado.

tico central. Esta exclusión los llevó a organizar y fortalecer su posición en el ámbito local, donde las condiciones eran más favorables.

Indudablemente, existen diferencias en cuanto al vigor de las subculturas y en cuanto a los períodos en que surgieron y se afirmaron. Por lo que respecta a las áreas controladas por el socialismo, por ejemplo, el fenómeno está más extendido y consolidado en Emilia Romagna y en ciertas zonas de Toscana que en Umbría y en las Marcas, donde la penetración socialista en el campo se produjo, sobre todo, después de la Primera Guerra Mundial, y donde la red social de asociaciones permaneció relativamente subdesarrollada incluso después de esa fecha. Del mismo modo, la subcultura católica era más fuerte en ciertas zonas del este de Lombardía, como Bérgamo y Brescia, y en las zonas del interior del Véneto, como Vicenza y Padua, que en otras partes del nordeste. No obstante, lo que nos interesa es poner de relieve el surgimiento de un modelo de representación que tuvo connotaciones marcadamente localistas y a través del cual, en vista de la debilidad del Estado central y de las estructuras verticales de representación —partidos, sindicatos y grupos de intereses—, se estableció una economía política descentralizada. La subcultura favoreció el surgimiento de sistemas políticos locales particulares.

Es imposible examinar la evolución histórica de este fenómeno que implica el establecimiento, después del fascismo y de la guerra, del PCI y de la DC en las áreas que originalmente habían estado bajo la influencia socialista y católica, respectivamente ⁷.

El contexto en que surgieron estas subculturas territoriales sí tuvo, sin embargo, ciertas consecuencias para la economía política de las áreas de la pequeña empresa. Nos gustaría llamar la atención sobre dos aspectos en particular: la existencia de una reserva de recursos para la organización de intereses y la influencia de esto sobre un modelo de representación condicionado, en una medida considerable, por los constreñimientos locales y políticos. Trataremos de hacer una descripción a grandes rasgos de la forma en que se combinaron estos elementos haciendo un examen de las relaciones industriales y de la actividad del gobierno local.

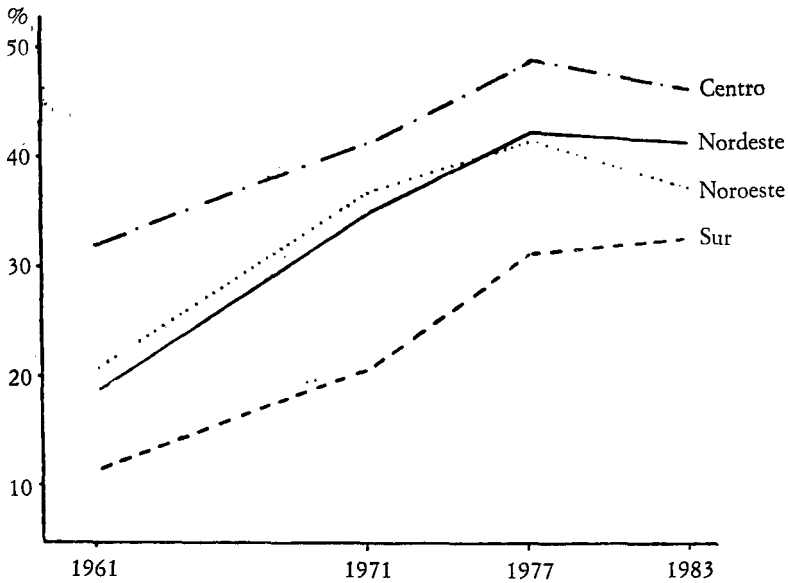
La representación sindical

Tal como antes señalamos, la idea de que las zonas de desarrollo de la pequeña empresa se caracterizan por la debilidad de las organizaciones sindicales y por unas relaciones industriales mal institucionalizadas está muy difundida. Sin embargo, si consideramos los datos sobre sindicatos (fig. 3), el panorama no parece tan simple ni tan claro. En 1961, cuando el proceso de crecimiento de la pequeña empresa estaba apenas empezando, o no había co-

⁷ Para un análisis de estos acontecimientos desde un punto de vista electoral, véase Galli (ed., 1968).

FIGURA 3

Tasa de sindicación —CISL y CGIL— en la industria por área geográfica



FUENTES: Para el período de hasta 1977, Romagnoli (coord., 1980); para 1983, CESOS (datos sin publicar). El método empleado para calcular la tasa de sindicación en 1983 es el mismo que usa Romagnoli (1980, vol. III).

menzado todavía, el coeficiente de sindicación de la industria (CGIL más CISL) era mayor en las regiones rojas del centro. En las regiones blancas del nordeste, el coeficiente era un poco más bajo que en el «triángulo industrial», donde las grandes empresas estaban plenamente desarrolladas. En los años siguientes —en especial en la década de 1970— hubo un marcado aumento de la sindicación. En 1977, los mayores coeficientes de sindicación industrial (y general) correspondían a las regiones de la pequeña empresa. Esta posición predominante se consolidó a comienzos de la década de 1980, cuando estas regiones sufrieron en menor medida que el noroeste el descenso de la sindicación que tuvo lugar por esta época⁸.

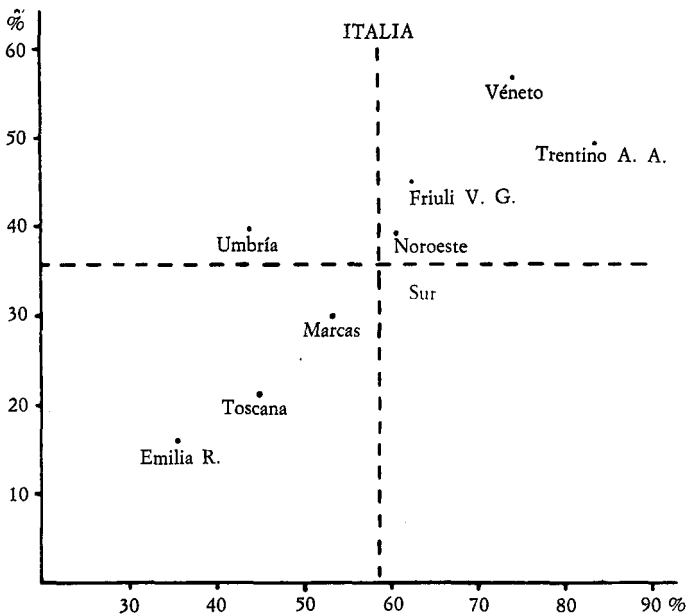
Las diferencias que existen entre las diversas regiones aconsejan gran cautela en la interpretación de datos sobre sindicación. No hay que olvidar

⁸ Sobre la dinámica de la sindicación hasta 1977, véase Romagnoli (ed., 1980), y para una revisión de las tendencias más recientes, Romagnoli (1985).

la época en que se produjo el desarrollo económico ni la especialización sectorial que influye sobre las características de la fuerza de trabajo. No obstante, no es fácil explicar el dinamismo del fenómeno en regiones como Véneto, Emilia y Toscana sin hacer referencia a los recursos proporcionados por la subcultura política local, especialmente si se tiene en cuenta que una estructura productiva muy fragmentada, tal como la que se observa en las áreas de la pequeña empresa, dificulta que prospere la sindicación, sobre todo desde el punto de vista de la organización. También es preciso señalar que la CGIL (Sindicato Social-Comunista) predomina en las zonas rojas, mientras que en las zonas blancas tiene mayor representatividad la CISL (el sindicato católico) (fig. 4), aun cuando sólo existe realmente un «área de monopolio sindical»

FIGURA 4

Afiliación sindical (CISL y CGIL) en la Industria y Subculturas Políticas en 1972



El eje vertical muestra los miembros del CISL en el sector industrial como porcentaje de la totalidad de miembros de la región del CISL y del CGIL en el mismo sector.

El eje horizontal muestra la relación entre los votos obtenidos por la DC en las elecciones para la Cámara de Diputados en 1972 y la totalidad de votos de la DC y el PCI en cada región.

en el primer caso (Rossi, 1980). En las regiones del noroeste, la CISL es más fuerte que en otras partes del país, pero la CGIL cuenta también con una representación importante.

La influencia del contexto local también queda confirmada por los estudios realizados en el área blanca de Véneto (Bassano) y en el área roja de Toscana (Valdelsa). En el primer caso, la existencia de una red de asociaciones católicas muy arraigadas y, especialmente, la posición de influencia de la ACLI (*Associazione Cattolica Lavoratori Italiani*) favoreció la consolidación de la CISL. En 1982, el coeficiente de sindicación de los trabajadores de las pequeñas empresas de esta zona era del 48 por 100, pero descendía al 17 por 100 en el caso de los empleados en empresas artesanales de menos de 10 empleados. En Valdelsa, el desplazamiento gradual de la representación sindical del sector agrícola al de la pequeña empresa se vio favorecido por la existencia de una organización muy fuerte de aparceros en la década de 1950, así como por el grado considerable de organización y fuerza del Partido Comunista en la zona. La sindicación de trabajadores de la pequeña empresa alcanzó un nivel del 80 por 100, aunque el coeficiente fue considerablemente inferior en el sector artesanal, también en esta zona.

Es indudable que los dos casos estudiados son muy característicos, pero ponen de manifiesto algunos procesos que parecen adquirir una significación más general a la luz de los datos previamente analizados. Estamos en condiciones de afirmar que la subcultura política proporcionó recursos institucionales y de identidad que favorecieron la organización de trabajadores en los distritos con predominio de la pequeña empresa, especialmente en las empresas industriales con más de 50 empleados. Este proceso fue más pronunciado en áreas de subcultura roja, y especialmente en las que tenían una tradición asociacionista más marcada.

Hasta el momento hemos descrito un aspecto importante, pero en cierto modo relegado de la representación de intereses en las áreas de desarrollo de la pequeña empresa. La existencia de diversos niveles de organización de los trabajadores no constituye en sí misma una explicación adecuada de la naturaleza de esa representación. A este respecto, es necesario establecer la dirección tomada por la actividad sindicalista y las consecuencias de la misma. Si consideramos los datos sobre conflictos surgidos entre fines de la década de 1960 y comienzos de la de 1980, vemos que la gravedad de las huelgas (horas de trabajo perdidas por trabajadores) fue notablemente inferior en las regiones con predominio de la pequeña empresa que en una región como Piamonte, caracterizada por la presencia de grandes empresas. Aunque los resultados son similares en todas las áreas de pequeña empresa, en cada región se deben a factores diferentes. Las regiones con subcultura comunista más fuerte, Emilia y Toscana, tienen un coeficiente de participación (huelguistas por huelga) muy alto, pero un coeficiente bajo de gravedad de los conflictos, mientras que las regiones blancas, Trentino, Véneto y Friuli, tienen un coeficiente de parti-

TABLA 1

Indicadores de conflictividad (valores medios)

	1969-1973				1974-1978				1979-1982			
	(a)	(b)	(c)	(d)	(a)	(b)	(c)	(d)	(a)	(b)	(c)	(d)
Piemonte	1.761	28,5	1.481	43,7	1.073	22,2	2.747	18,1	992	14,4	3.452	19,6
Trentino A. A.	889	51,4	458	36,3	643	93,1	660	16,7	503	32,2	1.151	14,2
Friuli	1.552	47,2	1.169	29,3	1.372	36,8	2.856	14,7	1.149	39,8	2.948	9,8
Véneto	1.272	43,8	903	34,2	861	29,8	1.993	14,9	540	14,9	2.766	13,1
Emilia	1.890	37,1	1.815	29,0	1.634	25,5	5.819	11,7	1.191	15,0	6.765	11,8
Toscana	1.616	45,9	1.337	28,1	1.361	26,7	4.548	12,2	1.195	17,0	5.162	13,8
Umbría	615	35,0	758	25,1	440	14,8	2.113	10,8	410	12,7	2.893	11,1
Marcas	780	48,3	571	29,4	902	34,9	1.296	20,8	468	18,2	1.930	13,4
ITALIA	1.279	34,1	1.224	32,8	812	24,2	3.436	14,8	674	13,8	3.572	13,7

(a) Horas de huelga por cada 100.000 empleados (en miles).

(b) Número de huelgas por cada 100.000 empleados.

(c) Número de huelguistas por huelga.

(d) Número de horas de trabajo perdidas por huelguista.

FUENTE: ISTAT, *Annuario di statistiche di lavoro*, varios años. Para mantener la homogeneidad de los datos no se han incluido las huelgas por «motivos ajenos a las relaciones de trabajo», sobre las cuales el ISTAT proporciona información desde 1975. Sin embargo, éstas no muestran una diferenciación suficiente como para alterar los perfiles regionales que refleja la tabla.

cipación apreciablemente inferior y un nivel relativamente más elevado de gravedad de los conflictos⁹.

La sindicación y el conflicto parecería tener, por consiguiente, una configuración particular, aunque diferenciada en las áreas de la pequeña empresa. Un importante nivel de sindicación va acompañado por un bajo nivel de conflictividad. Sin embargo, sería erróneo concluir que la sindicación debe considerarse como una consecuencia de una subcultura política particular y que tiene un efecto insignificante sobre las relaciones industriales en las áreas con predominio de la pequeña empresa. Esta es una idea que se ha esgrimido con frecuencia, especialmente para explicar la situación en las zonas rojas.

No cabe duda de que la subcultura local impuso limitaciones a la actividad sindical en las etapas iniciales del desarrollo económico. No resulta difícil encontrar pruebas de ello, tanto en las regiones rojas como en las blancas¹⁰. En las primeras, las estrategias adoptadas por el PCI alentaron indudablemente políticas favorables a la pequeña empresa, mientras que el crecimiento de la CISL en las zonas blancas, en la etapa inicial del desarrollo, también dependió en gran medida del apoyo de la Iglesia, de la DC y de los empresarios, y esto redujo la autonomía de los sindicatos. No obstante, hay indicios de que esta actuación ha cambiado.

Los costes laborales de las empresas industriales aumentaron en la década de 1970 y, en casi todas las áreas con predominio de la pequeña empresa, se aproximaron a la media nacional y a la de Piamonte (Bagnasco y Pini, 1981). Los datos de que se dispone y los estudios que se han llevado a cabo nos llevan a sostener que esta tendencia se vio influida por un volumen considerable de negociación en el ámbito de las empresas. Por ejemplo, un estudio regional realizado en Véneto en el período 1979-1980 reveló que el 42 por 100 de las empresas industriales con más de 20 empleados participaron en las negociaciones empresa por empresa (Giubilato, 1982). En los estudios sobre Bassano y Valdelsa, los coeficientes observados para las empresas industriales fueron del 45 y 60 por 100, respectivamente.

Los acuerdos en el ámbito de las empresas tuvieron que ver, en su mayor parte, con factores tales como los salarios y diferenciales (evaluaciones). Los aspectos más innovadores relativos a los procesos de reestructuración, movilidad y descentralización de la producción (tales como, por ejemplo, el «derecho a la información» y la negociación de los niveles de empleo) son tratados muy al pasar o de una manera ritual con implicaciones prácticas limitadas. La cuestión de la organización del trabajo, que en el pasado había desempeñado un

⁹ Sobre la evolución de la conflictividad en Italia, en función de las huelgas, véase Bordogna y Provasi (1979), y para una revisión de las tendencias más recientes, Bordogna (1985).

¹⁰ Para lo primero, véase la exposición de Hellman sobre la *politica delle alleanze* (política de alianzas) del PCI en el ámbito local. Sobre la relación entre sindicatos y la subcultura blanca, véase Fassol (1980).

papel importante en las negociaciones empresariales dentro de las grandes fábricas, parece no haber tenido la menor consecuencia¹¹.

Es evidente que cualquier generalización que tome como base estas tendencias debe hacerse con suma cautela y que no deben subestimarse las diferencias entre las zonas en función de beneficios y diferenciales salariales. En Valdelsa, por ejemplo, llegamos a la conclusión de que los salarios negociados en el ámbito de cada empresa o en el área en general eran más elevados que en Bassano, y en el sector del mueble se sobrepasaba en un 20 por 100 el salario determinado en el ámbito nacional. El grado local de coordinación y formalización de las negociaciones también es más elevado que en las zonas rojas. Cuestiones tales como las horas de trabajo y las horas extraordinarias suelen ser temas más frecuentes de negociación que en Bassano (en el 83 por 100 de los casos, comparado con el 40 por 100 en Bassano). No obstante, y a pesar de estas diferencias, las negociaciones en las empresas se realizan en un clima de baja conflictividad (en las dos áreas, aproximadamente el 70 por 100 de los empresarios se declaran satisfechos con las relaciones industriales, mientras que, en el ámbito nacional, la opinión de los empresarios sobre el tema es decididamente negativa). Las negociaciones que se llevan a cabo en las empresas proporcionan beneficios económicos, especialmente a los trabajadores industriales, sobre todo a los de las empresas con más de 50 empleados, y no imponen limitaciones rígidas a la movilidad y a la flexibilidad laborales, que son bastante altas en ambas zonas. Los trabajadores cambian con frecuencia de una empresa a otra (aproximadamente el 60 por 100 de los trabajadores cambiaron de empresa más de una vez). Además, una importante proporción de trabajadores —entre un tercio y un cuarto— afirmó que trabajaba más de ocho horas diarias en «períodos de gran actividad», llegando incluso a trabajar sábados y domingos. Son muy frecuentes las interrupciones de la actividad laboral debido a una baja en la producción.

A la luz de estos datos, no parece posible explicar la relación entre una sindicación elevada y una baja conflictividad recurriendo a la hipótesis que hace hincapié en el carácter subcultural de la sindicación y que considera que éste casi no tiene efecto sobre las relaciones industriales. Los datos cuantitativos sobre conflictividad a los que ya hemos hecho referencia pueden interpretarse de otra manera. Estos datos no indican necesariamente debilidad sindical o, en el caso de las zonas rojas (Emilia y Toscana), un tipo predominantemente político de conflicto que se expresa a través de una alta participación y una corta duración de las huelgas. También son coherentes con un modelo negociador y localista de representación. Esto se diferencia bastante del sindicalismo gremial conflictivo de las grandes fábricas durante la década de 1970 que ha dominado el debate científico y político sobre el tema.

¹¹ Sobre la evolución de los convenios colectivos en Italia y de las negociaciones empresa por empresa, véase Cella y Treu (1982).

Para poder hacer cualquier generalización satisfactoria son precisos una investigación más amplia y detallada y un examen exhaustivo de las variaciones de las relaciones industriales. Sin embargo, puede proponerse una síntesis provisional en los siguientes términos, tomando como base los datos a los que ya nos hemos referido: la existencia, en muchas zonas, de subculturas políticas territoriales profundamente arraigadas, favoreció el crecimiento de la sindicación, pero, al mismo tiempo, contribuyó a dirigir la actividad de los sindicatos de modo que ni entorpeciera el proceso de desarrollo económico ni debilitara a la propia subcultura local. Estas limitaciones originales no han impedido que los sindicatos industriales aumentaran su fuerza ni que incrementaran su propio margen de autonomía con el paso del tiempo. Al parecer, esto se habría logrado (aunque con diferencias específicas, que en ningún caso deben subestimarse) por medio de un proceso de ajuste que significó el empleo de los recursos disponibles para aportar ventajas a los miembros de los sindicatos, ya fuese, en términos económicos, por medio de negociaciones en cada empresa o en cada área, o mediante la prestación de servicios (asesoramiento, asistencia, clientela, etc.).

Por otra parte, esta tendencia ha sido influida por las características de la clase obrera de las áreas donde predomina la pequeña empresa¹²: por ejemplo, la escasa proletarización de este grupo social como consecuencia de las formas predominantes de la organización del trabajo, de los vínculos muy arraigados con el contexto institucional y cultural tradicional (familia y comunidad local) y de las oportunidades de movilidad individual-familiar ofrecidas por la industrialización difusa. Estos factores, de particular importancia en la primera etapa del desarrollo, no fueron, por cierto, muy favorables para el sindicalismo militante que prevalecía en las grandes empresas y en las ciudades industriales por aquel entonces, aunque es importante recordar que este último modelo sí influyó, de vez en cuando, en la actividad sindical, incluso en las áreas de la pequeña empresa, y que produjo nuevas formas de conflictividad y cambios internos dentro de las subculturas políticas¹³.

Sin embargo, en general, las limitaciones estructurales y las características de la clase obrera empujaron a los sindicatos hacia una representación de tipo negociador y localista. Esto puede apreciarse en las negociaciones de las distintas empresas y en las de ámbito regional. Aunque éstas fueron más o menos formalizadas, reflejaron de todos modos la compatibilidad de los sistemas político y económico locales. Por supuesto que, probablemente, habrá diferencias, incluso sustanciales, en lo que respecta a la amplitud y a los efectos de las diversas negociaciones. Sin embargo, en general, los acuerdos y la actividad sindical no impusieron limitaciones rígidas a la movilidad y flexibilidad de la

¹² Para un examen más a fondo de este aspecto, véase Bagnasco (1985).

¹³ Es probable que estos cambios sean más notables en las áreas blancas, donde el proceso de autonomización sindical introdujo mayores tensiones entre los sindicatos y el partido demócrata-cristiano predominante.

fuerza de trabajo. A cambio de esto, los sindicatos obtuvieron beneficios de tipo fundamentalmente económico y un alto nivel de reconocimiento por parte de los empresarios. A este respecto, es necesario tener presente que el coeficiente de asociación a las agrupaciones comerciales tal vez sea más elevado de lo que se suele pensar que es en las zonas de pequeña empresa. No contamos con datos regionales comparables, pero, tanto en Valdelta como en Bassano, más de los dos tercios de las empresas artesanales e industriales mantenían organizaciones de esa categoría. Además, la mayoría de los empresarios afirmaban estar a favor de unas «relaciones estables con las organizaciones sindicales», y el 60 por 100 en Véneto y el 45 por 100 en Bassano decían mantener «contactos frecuentes» con el sindicato de la empresa.

El papel del dualismo interno existente en las relaciones industriales de cada área debe considerarse dentro de este contexto general. Este papel está siempre presente, pero su importancia varía de acuerdo con el contexto económico y político del lugar. Es menos probable encontrar organizaciones de trabajadores en las empresas más pequeñas, y en especial en las de tipo artesanal (por lo general de menos de 15 empleados), donde hay también algunas limitaciones legales sobre la actividad sindical. Por lo general, estas empresas están vinculadas a otras mayores debido a la descentralización de la producción, cuestión que no suele discutirse en la actividad ni en las negociaciones de los sindicatos. Este dualismo permite a las empresas del sector industrial amortiguar hasta cierto punto los costos de la representación sindical. Por otra parte, los vínculos familiares y comunitarios contribuyen a moderar los efectos de la discontinuidad en el empleo y de las remuneraciones inferiores para los trabajadores pertenecientes a los sectores que no cuentan con la protección de un sindicato. Por ejemplo, las esposas e hijos de los trabajadores sindicados de las grandes empresas suelen estar empleados en estos sectores.

Los factores que hasta ahora hemos tratado demuestran que existe una compleja interrelación, en un ámbito local, entre el mercado, las estructuras sociales tradicionales y la representación de intereses. A nuestra interpretación de la economía de la pequeña empresa debemos añadir una consideración de la actividad del gobierno local, y, de hecho, la influencia del trasfondo sub-cultural también puede establecerse en este contexto.

El papel del gobierno local

Nos hemos referido ya al papel desempeñado a comienzos de siglo por las subculturas socialista y católica en la «defensa de la sociedad local». Con el surgimiento de la pequeña empresa, podría decirse que este papel se ha revitalizado, aunque, como es obvio, en formas y contextos diferentes, en el seno de los procesos de mediación de intereses en las áreas individuales.

En el clima de marcada conflictividad ideológica que caracterizó a la década de 1950, la actividad de las redes institucionales comunista y católica estuvo dirigida, sobre todo, a la defensa, reproducción y refuerzo de sus respectivas subculturas. El Partido Comunista y la Iglesia Católica asumieron un papel preponderante en esta fase y controlaron y coordinaron las instituciones locales¹⁴. Entre esas instituciones estaban los ayuntamientos, y, aunque tuvieron intervenciones concretas en el campo social, fueron usadas también en una medida significativa para consolidar la identidad política local. Esta tendencia fue característica, en especial, de las zonas rojas. Dada la exclusión del PCI del poder central, la actividad de los gobiernos locales controlados por el partido estuvo dirigida, en gran medida, a apoyar la movilización política local y a canalizar las demandas y presiones hacia las instituciones centrales. La elección de un presupuesto equilibrado en las comunas, que fue abandonada en la década de 1960, resulta significativa desde esta perspectiva. Esta elección se debió, sin duda, a la necesidad de evitar el control central, y muchas veces, por lo que respecta a las administraciones de izquierdas, la discriminación, pero también reflejaba una orientación más general de la subcultura comunista encaminada, sobre todo, a defender y consolidar la identidad política local¹⁵. Por lo que se refiere a las administraciones blancas, la elección de una política presupuestaria restrictiva surgió de una tradición de intervención directa mínima por parte de los ayuntamientos, política que se mantuvo en el siguiente período. Sin embargo, en esta fase puede apreciarse que el grado de autonomía de la DC y de las administraciones comunales respecto de la Iglesia local fue muy limitada.

Las cosas cambiaron en el período siguiente. Es posible advertir un desplazamiento hacia un papel más concreto y relevante de los gobiernos y sindicatos locales en la mediación de los intereses locales. Esto se produjo dentro del contexto de cambios del ámbito político nacional que abrió mayores oportunidades para la actividad de las agencias locales, especialmente durante la década de 1970. Como quiera que fuere, el desarrollo de la pequeña empresa fue una condición endógena y esencial para este proceso. La existencia de estructuras e identidades sociales tradicionales muy arraigadas, tal como ya hemos señalado, facilitó la transformación de la economía y, más tarde, llevó a una redefinición fluida, sin traumas, de estos recursos. Se abrió así un espacio específico para la actividad del gobierno local que empezó a complementar el papel de las instituciones tradicionales en la regulación del desarrollo económico.

A fin de poner aún más en claro la naturaleza y consecuencias de este proceso, es necesario considerar una serie de factores. Los partidos que contro-

¹⁴ Para una interpretación típica ideal de las características de las dos subculturas en esta fase, véase Alberoni (1967).

¹⁵ Sobre la evolución de la actividad de los Ayuntamientos «rojos», véanse Cammelli (1978) y Galli (1981).

laban los gobiernos locales, la DC y el PCI disfrutaban de un alto nivel de consenso ideológico. En realidad, el apoyo era expresión de una identidad cultural general, que, especialmente en los centros más pequeños, atravesaba la estructura de clases y asumía un carácter comunitario. Este apoyo generalizado liberaba a los administradores de la necesidad de satisfacer demandas muy específicas y sectoriales¹⁶. Además, aunque la DC y el PCI a menudo formaban parte de ayuntamientos de coalición, tenían un papel predominante debido a su fuerza dentro de las subculturas locales. Es posible que este factor haya contribuido a incrementar la estabilidad y la capacidad de decisión de los gobiernos locales¹⁷.

Es cierto que hay diferencia en la forma en que los partidos sustentaban y ejercían el poder y la influencia. Se puede sostener, en particular, que la DC tenía una orientación interclasista más marcada que el PCI. De todos modos, resulta interesante observar que, debido a sus características originales, las bases sociales de las dos subculturas provenían de varias clases, lo cual era menos notable en otras áreas. Con el tiempo, el surgimiento de pequeñas empresas modificó esta situación y se acentuaron las diferencias entre las subculturas. Pero esto se produjo de una forma gradual y sin traumas, de modo que los gobiernos locales fueron capaces, durante mucho tiempo, de disfrutar de un apoyo de reserva que los liberó de satisfacer demandas particulares. Otro elemento que aumentó las oportunidades de éxito de las políticas locales en regiones de desarrollo de la pequeña empresa, por comparación con las regiones con predominio de la gran empresa o con las zonas subdesarrolladas, fue que la industrialización difusa, especialmente en su etapa inicial, limitó los problemas a los que tuvieron que enfrentarse los gobiernos locales. El hecho de que la familia tradicional y el trasfondo comunitario no cambiaran, de que no hubiese un gran influjo de inmigrantes y de que el empleo y el consumo fueran sostenidos no sólo facilitó la tarea de las administraciones locales, sino que también permitió la utilización de las instituciones tradicionales y los grupos de interés local en la regulación de los distritos industriales.

En síntesis, las políticas adoptadas por los ayuntamientos estaban destinadas a aumentar al máximo los recursos disponibles (y entre ellas se incluían las presiones en el ámbito regional y central) a fin de favorecer acuerdos entre los diversos intereses que participaban en el desarrollo de las pequeñas empresas. La actividad del gobierno local incluía tanto políticas directas en apoyo del desarrollo económico como políticas en el campo social dirigidas a mediar los efectos del mercado como un regulador de la economía y del empleo. La creación de patrimonios industriales para las pequeñas empresas, el ofrecimiento de formación profesional y de infraestructura y el apoyo para la formación de consorcios entre las empresas para el establecimiento de instala-

¹⁶ Sobre la relación entre apoyo ideológico y demanda política, véase Pizzorno (1969).

¹⁷ En Parisi (1984) pueden encontrarse ciertas evidencias empíricas de la mayor estabilidad de los gobiernos locales en las áreas subculturales.

ciones de comercialización o de exportación constituyen ejemplos del primer tipo de política. Los ayuntamientos también tuvieron una participación cada vez mayor en los intentos de hallar soluciones a las crisis en aquellas empresas que eran especialmente importantes para la economía y el empleo de la zona¹⁸. Esto significaba a menudo ejercer presión sobre los gobiernos regional y nacional para garantizar a los trabajadores pagos complementarios, o incluso interceder ante los bancos locales para la concesión de créditos. También significaba actuar como mediación entre los sindicatos locales y los empresarios.

Sin embargo, los ayuntamientos tienen poderes limitados en el campo económico. Podían contribuir en la consecución de ventajas adicionales para las empresas, pero, básicamente, favorecían un proceso de crecimiento económico que no estaba políticamente determinado. No obstante, sus políticas sociales sí tuvieron un impacto mucho mayor. La prestación de servicios en los campos del transporte, de la hostelería, de los centros de atención diurna y de la atención sanitaria contribuyeron a menudo a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores y, de hecho, crearon una especie de previsión social de carácter local. Estas políticas también complementaron los recursos proporcionados por la trama institucional tradicional, especialmente la familia, en la medida en que promovieron un crecimiento del empleo femenino y una flexibilidad general en el empleo.

Con todo, existen importantes diferencias en las diversas políticas locales. A pesar de la falta de investigación en este campo, contamos con algunos indicios que hacen referencia en especial a los diez últimos años. En general, la administración roja tiende a un mayor intervencionismo que los ayuntamientos blancos del nordeste (Ferraresi y Kemeny, 1977). Esta tendencia es especialmente notable en las áreas de utilización del suelo y de política social, mientras que las diferencias son menos marcadas en el área de intervención económica directa. En general, las administraciones de izquierdas muestran mayor inclinación a adoptar políticas urbanas, por medio de las cuales tratan de controlar la utilización del suelo en la zona y de promover formas de alojamiento público o en cooperativa. En el área de los servicios sociales, su tendencia a un mayor grado de intervencionismo puede advertirse en sus intentos de incrementar el número de servicios disponibles y de asumir responsabilidad directa para su operación, como, por ejemplo, en el transporte, en la atención diurna y en la atención sanitaria.

Las administraciones blancas, en cambio, tienden a intervenir menos y a delegar la prestación de servicios, en su mayor parte, a las organizaciones católicas que, sin embargo, reciben cierto apoyo de fondos públicos. En diversos estudios sobre gastos de los ayuntamientos pueden encontrarse datos que confirman este panorama. En ellos puede verse que los gastos y, en con-

¹⁸ En Véneto (Fondazione Corazzin, 1984) se llevó a cabo un estudio en el cual está bien documentado este proceso.

secuencia, los niveles de déficit y deuda presupuestaria tienden a ser mayores en los controlados por la izquierda¹⁹. El gasto es menor en aquellos ayuntamientos controlados por la DC en las zonas blancas, aunque no sucede lo mismo en los ayuntamientos de la DC del sur (Brosio y Santagata, 1978; Aiken y Martinotti, 1980). Sin embargo, sería erróneo concluir a partir de estos datos que los ayuntamientos blancos operan sobre una base de puro *laissez-faire*. Efectivamente, puede demostrarse que no intervienen para mantener el equilibrio entre la dinámica del mercado y las instituciones locales tradicionales (Cacciari, 1977). A este respecto, deben considerarse dos aspectos principales. La política de utilización del suelo y la política urbana han tratado de promover la interpenetración de fábrica y residencia, aun cuando esto represente costos considerables, para reducir al mínimo el desarraigo local y para aprovechar el papel integrador de la familia. Además, y de una manera general, estas políticas suelen contar con el apoyo, incluso financiero, de la red católica de asistencia. De esta manera se brinda, aunque indirectamente, una serie de servicios con importantes efectos culturales y materiales.

Fortaleza y debilidad del neolocalismo.

En conclusión, los ayuntamientos han contribuido a la mediación localista de intereses. Esto se ha conseguido por medio de recursos políticos que, de una manera directa o indirecta, han facilitado la integración de los diversos actores que intervienen en el desarrollo de las pequeñas empresas y el acuerdo entre ellos. Es preciso insistir aquí en que este modelo de actividad no implica intervención directa en las negociaciones entre sindicatos y empresarios y sus asociaciones, pero sí promueve las oportunidades de acuerdo entre estos actores. Por otra parte, la concertación entre el gobierno local y los grupos de intereses como los sindicatos y las asociaciones empresariales es desalentada por los poderes restringidos de los ayuntamientos en el campo económico y por la autonomía limitada de las organizaciones de intereses. Así, pues, las características de esta forma de representación son diferentes de las del «corporativismo local»²⁰. Los sindicatos y los empresarios funcionan, más bien, de acuerdo con las líneas políticas tradicionales de grupos de presión dirigidas desde los partidos con miras a obtener ventajas especiales. Es evidente que en la evaluación de este fenómeno debemos tener presente que el «mercado político local» es influido por el contexto subcultural específico que determina diferencias en la presencia e influencia de los diversos grupos de intereses. En

¹⁹ A partir de 1977-78 entraron en vigencia las medidas institucionales que limitan los aumentos en los gastos del déficit. Sobre los efectos de esta política, véase Dente (1985).

²⁰ Este concepto lo usaron, refiriéndose al caso noruego, Hernes y Selvik (1981); véase, también, Cawson (1984).

ambos aspectos, las organizaciones más próximas a la subcultura local están en una posición privilegiada.

Otra característica de este modelo de relaciones entre los grupos de intereses y el gobierno local es que los primeros pueden renunciar al uso de estructuras verticales de organización —por ejemplo, de los sindicatos o las asociaciones empresariales— para la transmisión de las demandas políticas al exterior. A menudo se prefiere la representación horizontal proporcionada por el circuito partido predominante-gobierno local. Pueden encontrarse ejemplos de ello en el recurso a los ayuntamientos por parte de los sindicatos en el caso ya mencionado de crisis en las empresas locales, o en los intentos de los empresarios de influir sobre la manera en que se adjudican los beneficios en el ámbito regional. En estos casos se considera que la representación territorial es más eficaz que la representación funcional proporcionada por las diversas organizaciones de intereses del ámbito local o central, ya que ésta podría significar una mayor pérdida de control sobre el resultado de los problemas en cuestión y podría ser menos satisfactoria desde el punto de vista de los intereses locales ²¹.

En conjunto, la representación desempeña un papel importante en la regulación localista de la economía de la pequeña empresa. La representación funciona mediante una red de estructuras funcionales (sindicatos, asociaciones empresariales y otros grupos de intereses), que interactúan entre sí y con el gobierno local en cada una de las áreas, y mediante estructuras de representación territorial (partidos, ayuntamientos) que promueven la regulación localista por medio de su intervención y de su actividad en los ámbitos regional y central. El proceso todo es influido por la subcultura local que provee a la organización de intereses, pero también condiciona las formas de interacción entre los diversos actores en el escenario político local.

En las áreas con predominio de la pequeña empresa se ha llegado a un compromiso social basado, por un lado, en la gran flexibilidad de la economía y en su capacidad de adaptación a los cambios del mercado y, por otro, en el control de los costes y en la redistribución de los beneficios del desarrollo. Sobre estas bases, las pequeñas empresas lograron compensar las deficiencias de la economía política central en Italia y mitigar los efectos negativos de la misma sobre el empleo y la renta. No está de más insistir sobre la dimensión local de esta actuación: cada área es la unidad primaria de referencia, pero, además, los recursos económicos, sociales y políticos que favorecen el ajuste son predominantemente endógenos. Esta perspectiva también es importante como clave para la comprensión de los problemas de modernización, que pueden llegar a afectar en el futuro a las áreas de predominio de la pequeña empresa.

²¹ Tarrow (1978) señaló la posibilidad de que se revitalizase la representación territorial como consecuencia de las deficiencias de la representación funcional.

La capacidad para enfrentarse a la competencia internacional, y en especial al desafío planteado por los países con costes laborales más bajos, depende de la innovación tecnológica, de la promoción de las técnicas empresariales y de la formación de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, lo que se requiere es el desarrollo de los recursos y servicios de los que no siempre hay una oferta adecuada en el ámbito local. La literatura económica sobre la pequeña empresa ha tratado ampliamente estas cuestiones y demuestra que no es fácil para las unidades de producción más pequeñas internalizar funciones tales como la formación de personal directivo, la comercialización y las actividades de exportación, que cobran una importancia cada vez mayor en las nuevas condiciones del mercado internacional. Al mismo tiempo, también hay que tener en cuenta que el proceso de industrialización difusa implica el consumo de recursos locales y trae aparejados nuevos costos relacionados con la utilización del suelo, el abastecimiento de energía, la contaminación, la eliminación de desechos y la congestión del tráfico, a los que no se puede hacer frente adecuadamente en el ámbito local y contando sólo con recursos locales.

En el contexto de la economía de la pequeña empresa, la innovación económica plantea, pues, un problema de escala. A su vez, esto suscita la cuestión de la relación entre las áreas con predominio de la pequeña empresa y las ciudades como centros de prestación de servicios. Los condicionamientos de escala aumentan cada vez más la dependencia de la economía local respecto del funcionamiento eficaz del sistema político local. La necesidad de experimentar con formas de cooperación y organización entre empresas, de garantizar la disponibilidad de fondos crediticios necesarios y de estimular relaciones que favorezcan la innovación entre los distritos industriales y las ciudades hace que el papel del sistema político regional sea más importante.

En la situación italiana, el ámbito regional podría proporcionar oportunidades favorables para hacer frente a los problemas de escala de la economía de la pequeña empresa que parecen requerir un nivel-intermedio de gobierno entre el centro y los ayuntamientos individuales. Sin embargo, hasta el momento estas oportunidades no han sido explotadas eficazmente. En la evaluación de esta cuestión se suele poner el acento en los poderes limitados de las regiones del campo industrial y en las limitaciones institucionales y de organización que plantea el gobierno central. Se ha prestado menos atención a las deficiencias de un sistema regional de representación. Aunque sería preciso investigar más minuciosamente este aspecto, es probable que la fortaleza de las redes localistas haya dificultado la emergencia de estructuras adecuadas de representación en el ámbito local. Sin embargo, éstas serán cada vez más necesarias para hacer frente a las limitaciones de escala que afectarán en el futuro a las áreas con predominio de la pequeña empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AITKEN, N., y MARTINOTTI, G. (1980): *Left Politics, the Urban System and Public Policy: An Analysis of Municipal Expenditure among the Largest Cities in Italy*, mimeo.
- ALBERONI, F. (1967): «Il PCI e la DC nel sistema politico italiano», en F. Alberoni (ed.): *L'attivista di partito*, Bologna: Il Mulino.
- ARDIGO, A., y DONATI, P. (1976): *Famiglia e industrializzazione*, Milán: Angeli.
- BAGNASCO, A. (1977): *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna: Il Mulino.
- BAGNASCO, A., y PINI, R. (1981): «Economia e struttura sociale», *Quaderni della Fondazione Feltrinelli*, 14.
- BAGNASCO, A. (1985): «La costruzione sociale del mercato», *Stato e Mercato*, 13.
- BAGNASCO, A., y TRIGILIA, C. (eds.) (1984): *Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso di Bassano*, Venecia: Arsenale.
- (eds.) (1985): *Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso della Valdelsa*, Milán: Angeli.
- BECATTINI, G. (1978): «The Development of Light Industry in Tuscany: An Interpretation», *Economics Notes*, 2-3.
- (1979): «Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1.
- BORDOGNA, L. (1985): «Conflittualità», en CESOS: *Le relazioni sindacali in Italia, 1983-1984*, Roma: Edizioni Lavoro.
- BORDOGNA, L., y PROVASI, G. (1972): «Il movimento degli scioperi in Italia (1881-1971)», en G. P. Cella (ed.): *Il movimento degli scioperi nel XX secolo*, Bologna: Il Mulino.
- BROSIO, G., y SANTAGATA, W. (1978): «Il ciclo dell'autonomia nei comuni capoluogo», *Archivio di studi urbani e regionali*, 8.
- BRUSCO, S. (1982): «The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration», *Cambridge Journal of Economics*, 6.
- CACCIARI, M. (1975): «Struttura e crisi del modello sociale veneto», *Classe*, 11.
- CAMMELLI, M. (1978): «Politica istituzionale e modello emiliano», *Il Mulino*, 259.
- CAWSON, A. (1984): «Corporatism and Local Politics», en W. Grant (ed.): *The Political Economy of Corporatism*, Londres: Macmillan.
- CELLA, G. P., y TREU, T. (eds.) (1982): *Relazioni Industriali*, Bologna: Il Mulino.
- DENTE, B. (1985): *Governare la frammentazione*, Bologna: Il Mulino.
- FARNETI, P. (1971): *Sistema Politico e società civile*, Turin: Giappichelli.
- FASOL, R. (1980): «Una provincia del nord a prevalenza CISL», en G. Romagnoli (ed.).
- FERRARESI, F., y KEMENY, P. (1977): *Classi sociali e politica urbana*, Roma: Officina.
- FONDAZIONE CORAZZIN (1984): *L'intervento della regione nei conflitti di lavoro. L'esperienza veneta*, Rapporti di ricerca/5.
- GALLI, Giorgo (ed.) (1968): *Il comportamento elettorale in Italia*, Bologna: Il Mulino.
- GALLI, Gino (1981): «Il partito e le amministrazioni locali. Il caso dell'Umbria (1944-1979)», *Annali della Fondazione Feltrinelli*, XXI.
- GAROFOLI, G. (1981): «Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni '70», *L'industria*, 3.
- GIUBILATO, M. (1982): *La contrattazione industriale in Veneto*, Fondazione Corazzin.
- GOLDTHORPE, J. (1984): «The End of Convergence: Corporatism and Dualist Tendencies in Modern Western Societies», en J. Goldthorpe (ed.): *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- HELLMAN, S. (1976): «La strategia delle alleanze del PCI e la questione dei ceti medi», en D. Blackmer y S. Tarrow (eds.): *Il comunismo in Italia e Francia*, Milán: Etas.
- HERNES, G., y SELVIK, A. (1981): «Local Corporatism», en S. Berger (ed.): *Organizing Interests in Western Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- PACI, M. (1973): *Mercato del lavoro e classi sociali in Italia*, Bologna: Il Mulino.
- (ed.) (1980): *Famiglia e mercato del lavoro in un'economia periferica*, Milán: Angeli.
- PARISI, A. (ed.) (1984): *Luoghi e misure della politica*, Bologna: Il Mulino.

- PIZZORNO, A. (1966): «Introduzione allo studio della partecipazione politica», *Quaderni di Sociologia*, 3-4.
- (1969): «Uno schema teorico per l'analisi dei partiti politici», en G. Sivini (ed.): *Partiti e partecipazione politica in Italia*, Milán: Giuffrè.
- POLANYI, K. (1944): *The Great Transformation*, Nueva York: Rinehart and Winston.
- ROMAGNOLI, G. (ed.) (1980): *La sindacalizzazione tra ideologia e pratica*, Roma: Edizioni Lavoro.
- (1985): «Sindacalizzazione e rappresentanza», en CESOS: *Le relazioni sindacali in Italia 1983-1984*, Roma: Edizioni Lavoro.
- ROSSI, M. (1980): «Sindacalizzazione e sistema politico: la consistenza delle aree di monopolio sindacale», en G. Romagnoli (ed.).
- RULLANI, E. (1982): «L'economia delle differenze: il capitalismo industriale delle periferie», en S. Goglio (ed.): *Italia: centri e periferie*, Milán: Angeli.
- SABEL, C. (1982): *Work and Politics*, Cambridge: Cambridge University Press. (Edición en castellano, Madrid, Ministerio de Trabajo, 1985.)
- SABEL, C., y PIORE, M. J. (1984): *The Second Industrial Divide*, Nueva York: Basic Books.
- SIVINI, G. (1971): «Socialisti e cattolici in Italia dalla società allo stato», en G. Sivini (ed.): *Sociologia dei partiti politici*, Bologna: Il Mulino.
- TARROW, S. (1978): «Introduction», en S. Tarrow, P. Katvenstein y L. Graziano (eds.): *Territorial Politics in Industrial Nations*, Nueva York: Praeger.
- TRIGILIA, C. (1981): «Le subculture politiche territoriali», *Quaderni della Fondazione Feltrinelli*, 16.
- VARALDO, R. (ed.) (1979): *Ristrutturazioni industriali e rapporti tra imprese*, Milán: Angeli.

(Traducido por Ema R. FONDEVILA.)