

PARTE QUINTA

I RISULTATI DELLE INDAGINI

PAGINA BIANCA

CAPITOLO XXIX.

ESAME D'INSIEME DEI RISULTATI DELLE INDAGINI

L'esame sin qui condotto sui singoli settori produttivi ci ha fornito una serie di elementi e di dati di indubbio interesse, che devono però essere esaminati nel quadro generale della nostra ricerca.

Il primo problema che ci si presenta è evidentemente quello che si pone per tutte le indagini a carattere induttivo e cioè: il materiale raccolto e le elaborazioni compiute consentono di trarre conclusioni che abbiano un certo grado di generalità? I risultati ottenuti confermano le ipotesi e le affermazioni che ricorrono nella letteratura economica in tema di concentrazione industriale?

I nostri dubbi e le nostre perplessità nell'affrontare tali questioni non sono pochi.

In primo luogo non crediamo che indagini condotte su un gruppo così ristretto di settori industriali possano consentire conclusioni che vadano al di là del ristretto campo delle ricerche compiute. In secondo luogo, anche ammesso che si possano scoprire determinate uniformità di comportamento, non sembra, data la natura dei fenomeni studiati, che esse possano assumersi come caratteristiche non transitorie e non strettamente legate a particolari condizioni dell'ambiente e dello sviluppo economico.

Lo studio della concentrazione che siamo venuti svolgendo parte da determinate premesse e si inquadra in una metodologia strettamente legata ad alcune definizioni che possono essere accettate o respinte. Non ci nascondiamo che l'introduzione di definizioni nuove e di metodi di ricerca diversi da quelli tradizionalmente seguiti implicano per il lettore, abituato a certe terminologie, delle difficoltà non facilmente superabili. La lunga introduzione, perché in sostanza di ciò si tratta, contenuta nelle prime tre parti del presente lavoro sarebbe stata inutile

se si fosse potuto fare a meno di una discussione sui concetti stessi che sono alla base delle ricerche che intendevamo compiere. Di conseguenza la comprensione delle analisi condotte sui singoli settori di industria è strettamente legata alle premesse fatte. Indubbiamente sulla metodologia seguita ci sarebbero molte cose da dire e non ci illudiamo affatto che essa non sia criticabile da molti punti di vista e che essa non debba essere completata. Ciò che ci sembra certo è che questo studio riapre la discussione su un argomento di primaria importanza e che fino ad oggi è stato trattato senza un sufficiente approfondimento.

Sempre in tema del primo quesito che ci siamo posti va precisato che non si può dar torto al Vito quando afferma che i processi di ampliamento e di accentrimento, nelle loro ripercussioni sulle distribuzioni delle attività produttive rispetto alle varie classi di unità economiche, variano da settore produttivo a settore produttivo e quindi non sono suscettibili di *generale enunciazione*, ma ciò non significa che non possano sussistere determinate interazioni sufficientemente tipiche da consentire se non enunciazioni di carattere generale, almeno l'individuazione di determinate tendenze o regolarità di comportamento.

La diffusione e la disuguaglianza esistenti per le singole unità (stabilimenti, aziende, gruppi ed aziende indipendenti) sono infatti caratteristiche indubbie di ciascun settore produttivo e possiamo anche aggiungere che tali caratteristiche hanno un significato *pro tempore*. La frequenza degli accentramenti degli stabilimenti nelle aziende, delle aziende nei gruppi ed aziende indipendenti e degli stabilimenti in queste ultime unità superaziendali è legata a particolari condizioni tecnico-produttive, alle dimensioni della domanda dei prodotti, alle caratteristiche merceologiche dei prodotti stessi, nonché ai processi storici (economico-finanziari) attraverso i quali ogni singola industria si è formata ed affermata. Se le condizioni generali del mercato e della struttura produttiva si modificano, varieranno la disuguaglianza fra le unità, la loro diffusione ed anche l'accentrimento e non rimarrà che esaminare caso per caso le cause che hanno influito sui processi di trasformazione delle distribuzioni.

Pertanto nessuna uniformità di comportamenti si potrà avere nei diversi gruppi di industria, ma resterà sempre da constatare la corrispondenza della diffusione, della disuguaglianza, degli accentramenti relativi alle diverse unità considerate alle condizioni generali del mercato, alle condizioni tecnico-produttive di ciascuna industria, alle caratteristiche merceologiche e mercantili dei singoli prodotti, ecc.

Un diverso aspetto delle nostre indagini riguarda l'analisi formale per la stessa industria nel passaggio dall'una all'altra distribuzione.

Non ci occuperemo di tale argomento nel presente capitolo riservandoci una più ampia trattazione nei capitoli seguenti, ma fin da ora ci sembra di poter avanzare l'ipotesi che sotto tale aspetto possano essere individuate alcune tendenze di un certo significato.

Ciò premesso ed insistendo ancora sulle riserve derivanti dalla ristrettezza del campo di indagine, alla prima domanda che ci siamo posti ci sembra di poter rispondere che se non si possono trarre dalle analisi effettuate conclusioni di carattere generale, tuttavia qualche indicazione orientativa non dovrebbe mancare.

Per quanto riguarda la seconda domanda ci sembra che dal materiale raccolto risultino non pochi elementi che portano un contributo di chiarificazione su alcune questioni controverse in tema di concentrazione industriale. Vedremo, caso per caso, il contributo che le ricerche compiute portano all'approfondimento del problema.

In questo capitolo della parte conclusiva delle nostre indagini ci soffermeremo soltanto su alcuni aspetti e su determinati risultati delle elaborazioni fatte, riservando una trattazione a parte ad alcune questioni che ci sembrano particolarmente importanti come l'influenza che le dimensioni delle unità tecnico-produttive esercitano sulla concentrazione industriale, le relazioni tra accentramento e concentrazione, la dinamica della concentrazione industriale e l'accesso e l'esodo delle imprese nei singoli gruppi di industria.

L'indagine sulla concentrazione industriale è stata condotta, per la gran parte delle attività produttive considerate, partendo dalle unità tecniche, raggruppando queste nelle aziende e riunendo ancora queste ultime, ogni qualvolta esistevano legami tali da far ritenere che si trattasse di un unico complesso superaziendale. Si sono così ottenute tre distribuzioni, secondo le dimensioni, relative agli stabilimenti, alle aziende ed ai gruppi ed aziende indipendenti. Soltanto questi ultimi gruppi ed aziende possono considerarsi come imprese autonomamente operanti sul mercato.

È noto che le rilevazioni statistiche riguardano in genere gli stabilimenti, intesi normalmente come unità locali e non come unità tecniche di produzione, e spesso, ma non sempre, riguardano le aziende come insieme di stabilimenti aventi identica ragione sociale o la stessa titolarità. A quanto ci risulta, le indagini condotte sulla concentrazione industriale riguardano, esclusi casi eccezionali di singoli settori produttivi, gli stabilimenti e le aziende, mentre manca una ricostruzione delle imprese nel nostro senso. Benché la questione sia stata già ampiamente precisata nella seconda parte del presente studio, giova ripetere a scanso di equivoci, che per lo studio della concentrazione industriale si è tenuto

sempre e soltanto conto dei raggruppamenti di aziende che producono la stessa o le stesse merci, mentre non interessano qui i collegamenti fra aziende che producono merci diverse, dato che tali ultimi collegamenti, la cui importanza sotto diversi aspetti non può essere trascurata, non si riflettono direttamente sul potere di mercato che hanno le aziende e le imprese nello specifico settore di volta in volta considerato.

Dalle ricerche condotte sul nostro gruppo di industrie appare che dal punto di vista della diffusione e della disuguaglianza l'aver considerato i raggruppamenti di aziende porta a differenze di entità non sempre trascurabile.

Trascurando le attività produttive costituite da pochissime aziende, come la produzione dell'alluminio, dello zinco e del piombo primari, e i settori per i quali non esistono raggruppamenti di aziende, come l'industria del gas, dei motocicli, delle macchine da ufficio, dell'industria dei fiammiferi nel 1937, degli stessi trattori agricoli, dato che il raggruppamento FIAT-OM, che rappresenta il 70,4 % della produzione, costituisce una sola azienda, per tutti gli altri gruppi di industria nel passaggio dalle aziende alle imprese la diminuzione della diffusione assume dimensioni non trascurabili.

Infatti nel passaggio dalle distribuzioni delle aziende a quelle delle imprese il numero dei termini diminuisce del 15,5 % nel 1937 e del 17,1 % nel 1960 nell'industria del cemento, del 27,8 % nel 1937 e del 31,3 % nel 1960 nell'industria dello zucchero, del 20 % e del 21 % rispettivamente nei due anni nell'industria per la produzione di ghisa, acciaio e ferroleghie, del 21,7 % e del 17,9 % nella prima lavorazione del ferro e dell'acciaio, del 15,4 % e del 9,1 % nell'industria delle fibre tessili artificiali, del 18,2 % e del 10,2 % nell'industria elettrica rispettivamente nel 1941 e nel 1960.

In corrispondenza di queste notevoli diminuzioni nel numero dei termini delle due distribuzioni, si hanno variazioni della disuguaglianza in alcuni casi abbastanza sensibili, in altri modeste.

Per l'industria del cemento la variabilità relativa (R) sale per le due distribuzioni nel 1937 da 0,72 a 0,83 e nel 1960 da 0,75 a 0,90; per la produzione di ghisa ed acciaio per i due anni considerati si passa da 0,84 a 0,91; per la produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati nel 1937 l'indice si eleva da 0,80 a 0,90 e nel 1960 da 0,64 a 0,88; per le fibre tessili artificiali nel 1937 la variazione risulta da 0,75 a 0,81 e nel 1960 da 0,63 a 0,72. Variazioni più modeste della disuguaglianza si hanno per l'industria dello zucchero, per l'industria elettrica, per la produzione di fiammiferi nel 1960, mentre soltanto per la prima lavorazione del ferro e dell'acciaio nel 1937 la variabilità relativa è lievemente

più elevata (0,83) per la distribuzione delle aziende che non per le imprese (0,82).

Questi dati, anche se non numerosi, confermando che i fenomeni di raggruppamento delle aziende non sono trascurabili, persuadono che soltanto attraverso una indagine estesa ai raggruppamenti superaziendali si può fornire un quadro sufficientemente preciso sul numero delle imprese che operano in un determinato settore del mercato e sulla disuguaglianza delle dimensioni dei concorrenti.

Se, per quanto riguarda la variabilità delle distribuzioni, le differenze trovate per le aziende ed i gruppi ed aziende indipendenti sono piuttosto notevoli, il divario si presenta ben maggiore se ci si limita, come fanno molti autori, a considerare come indice della concentrazione il semplice rapporto fra la produzione delle aziende che nella graduatoria secondo le dimensioni occupano i primi posti e la produzione complessiva dell'industria. Considerando infatti le 5 aziende maggiori e le 5 imprese maggiori in alcuni casi le differenze dei rapporti sono elevatissime. Per il cemento, ad esempio, si ha per il 1937 rispettivamente il 52,4 % ed il 68,8 % e nel 1960 il 54,4 % ed il 73,3 %, per l'industria dello zucchero per il 1960 si passa dal 59,5 % al 75,4 %, per la prima lavorazione del ferro e dell'acciaio nel 1960 si hanno valori del 65,3 % e dell'81,9 %, per l'industria elettrica nel 1937 si sale dal 30,4 % al 67,1 % e nel 1960 si passa dal 30,4 % al 56,8 %. Senza soffermarsi su altri casi, dagli esempi citati è facile rendersi conto degli errori grossolani nei quali si incorre considerando le percentuali della produzione delle aziende maggiori invece dei rapporti per le imprese e ciò a prescindere dalla scarsa significatività dei rapporti stessi che in alcuni casi invece di fornire indicazioni sulla misura del fenomeno portano a risultati del tutto contrastanti con la situazione reale.

Da un primo esame dei dati raccolti il quadro d'insieme che si può trarre sembra persuadere che, almeno per alcuni dei settori produttivi considerati, prevalgono quelle condizioni che normalmente si assumono come tipiche degli oligopoli.

Per un gruppo di industrie la situazione è chiara. Non può infatti essere messa in discussione l'esistenza di un duopolio nell'industria del piombo primario per la quale esistevano due sole imprese e cioè la Soc. Mineraria e Metallurgica di Pertusola e la Soc. Montecatini alla quale facevano capo le società Monteponi e Montevecchio, ormai fuse in una sola azienda. Una situazione quasi identica, anche se formalmente diversa, si aveva per l'alluminio primario per il quale il mercato è ripartito fra tre società di cui due maggiori, la Montecatini e la Società Alluminio Veneta Anonima (S.A.V.A.), ed una minore la

« Alcan ». Senonché le due aziende maggiori sono legate fra di loro attraverso un ufficio vendite comune e quindi in sostanza sul mercato operano due sole venditrici di cui una con il solo 6,2 % della produzione nel 1960 ed in condizioni di netta inferiorità poiché, non essendo autoproduttrice di energia elettrica, deve in una parte dell'anno sospendere la produzione non avendo assicurata l'energia a prezzi convenienti per tutti i dodici mesi.

Per lo zinco, prima della guerra, la produzione si ripartiva fra le società Monteponi, Montevecchio e Pertusola e nel dopoguerra a queste aziende si è aggiunta l'Azienda Minerali Metallici Italiani (AMMI), per cui attualmente il mercato del metallo primario si ripartisce fra tre imprese, di cui una di proprietà statale.

In queste tre industrie, strettamente legate alle risorse minerarie e quindi in partenza su posizioni di monopolio naturale, le condizioni di oligopolio delle poche imprese esistenti sono attenuate dalla concorrenza dei metalli di seconda fusione (da rottami) e dalla concorrenza estera.

Se da questo gruppo di industrie, si passa all'industria meccanica ci troviamo di fronte ad alcuni casi tipici di oligopolio caratterizzato da posizioni tradizionalmente dominanti. Benché i settori produttivi sui quali abbiamo fermato la nostra attenzione non siano molti tuttavia le situazioni appaiono tipiche.

Nella meccanica di precisione l'indagine è limitata alle macchine per scrivere, alle macchine addizionali ed a quelle calcolatrici. La situazione per queste sottoclassi di attività non è diversa da quella che si può riscontrare in altre industrie meccaniche di precisione come la produzione di cuscinetti a sfere, di registratori di cassa, di macchine da cucire, ecc.

Nel 1938 delle 4 aziende che producevano macchine per scrivere una sola assorbiva il 68,9 %, mentre per le macchine addizionali una sola azienda produceva il 96,2 %. Nonostante una dilatazione eccezionale della produzione in questo dopoguerra, nel 1960 le aziende produttrici erano soltanto 6 di cui una sola con il 74,1 % della produzione. Per le addizionali e le calcolatrici le aziende erano rispettivamente 4 e 3, ma l'azienda maggiore accentrava il 77,8 % e l'87,2 %.

Per l'industria automobilistica nell'anteguerra le aziende erano 6 di cui una rappresentava l'88,6 % della produzione, mentre nel 1960 le aziende erano 9 con una posizione dominante dell'83,9 %. Per i veicoli industriali la situazione non era molto diversa.

Per tutte queste industrie le condizioni oligopolistiche sono evidenti e nessuna specificazione sembra necessaria. Quando infatti la concen-

trazione raggiunge livelli così elevati non ha grande importanza agli effetti del regime di mercato che all'oligopolio da concentrazione si aggiungano le condizioni degli oligopoli differenziati (eteropoli) anche perché, nella maggior parte dei casi, la concentrazione è l'effetto in parte della differenziazione dei prodotti e delle scarse possibilità di una concorrenza dei nuovi venuti di fronte a posizioni solidamente affermate. Per il gruppo delle industrie meccaniche considerate, la circostanza che una eccezionale dilatazione del mercato dall'anteguerra al 1960 non abbia modificato sostanzialmente la situazione dei gruppi, ha l'evidente significato che, per certi settori, elevati gradi di concentrazione tendono a cristallizzare le forme del mercato, anche se tuttavia possono intervenire elementi di perturbazione sui quali avremo occasione di tornare.

Mentre per i gruppi di industrie sin qui esaminati lo scarso numero e l'alta concentrazione delle aziende e delle imprese ha un indubbio significato, passando alle altre attività produttive i due elementi che normalmente vengono considerati non sono altrettanto decisivi per la formulazione di un giudizio sul regime del mercato.

I livelli della disuguaglianza per le imprese di quasi tutte le industrie che stiamo ora per esaminare sono alti o altissimi e soltanto per l'industria dello zucchero l'indice di concentrazione del Gini è piuttosto moderato. Il numero delle imprese (gruppi ed aziende indipendenti) in alcuni casi è alto ma in altri è piuttosto modesto.

Per quanto riguarda la disuguaglianza e la diffusione esistenti vanno fatte però alcune precisazioni. In primo luogo il loro significato è strettamente connesso alle dimensioni produttive ed in secondo luogo alle esigenze tecnico-produttive di ciascuna industria.

Un limitato numero di imprese ed un elevato indice di disuguaglianza, che abbiamo trovato ad esempio nell'industria per la produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati nel 1960, nell'industria dei motoveicoli nel 1938, nell'industria dei trattori nel 1938, date le ridotte possibilità di assorbimento del mercato, hanno un ben diverso significato che lo stesso numero di imprese e gli stessi indici di variabilità per una produzione molto più vasta. Affermare, ad esempio, che esisteva un oligopolio nell'industria dei trattori o nell'industria dei motocicli nel 1938 sarebbe anacronistico, perché dal punto di vista delle condizioni del mercato le imprese erano troppe anziché poche e la stessa disuguaglianza fra le imprese esistenti va vista in funzione della diversa intensità della produzione.

In altri termini, benché il gruppo di industrie che stiamo per esaminare sia piuttosto ristretto, la varietà delle caratteristiche strutturali e produttive non consente di trarre dal solo numero delle imprese e dalla

loro disuguaglianza indicazioni sufficienti per affermare l'esistenza di un regime di mercato piuttosto che di un altro.

A prescindere, ad esempio, dal fatto che nel 1937 esisteva un consorzio fra le imprese dell'industria cementiera, e non tenendo conto delle particolari condizioni che sussistono in questo settore ed alle quali abbiamo già fatto cenno incidentalmente, il fatto che esistessero 71 imprese e l'indice di disuguaglianza fosse dello 0,8292 non significherebbe ancora che il mercato fosse dominato da posizioni oligopolistiche, nonostante che 5 sole imprese accentrassero il 68,8 % della produzione; come l'esistenza di 63 imprese ed un indice R uguale a 0,9028 nel 1960, quando il consorzio fra i produttori non esisteva più, non depongono ancora a favore dell'esistenza di situazioni di predominio del mercato. Né dall'altra parte l'esistenza di sole 13 imprese per la produzione dello zucchero nel 1937 ed un indice relativamente basso di concentrazione (0,6790) fa ritenere che esistesse per l'industria dello zucchero una concorrenza più attiva che nel settore del cemento.

Considerazioni non molto diverse si possono fare per le industrie siderurgiche nelle quali sia nel 1937 sia nel 1960 il numero delle imprese non era molto alto, ma gli indici di disuguaglianza erano alti ed altissimi.

Casi piuttosto tipici a dimostrazione dello scarso significato del numero delle imprese e degli indici di disuguaglianza, nonché delle percentuali della produzione spettante alle imprese maggiori, si riscontrano nell'industria dei motocicli e dei trattori. Nonostante che per queste due industrie fra il 1938 ed il 1960 la produzione sia rispettivamente aumentata del 5.355 % e del 2.484 % gli indici di disuguaglianza sono saliti di poco, mentre il numero delle imprese aumenta da 18 a 22 per i motocicli e da 9 a 19 per i trattori agricoli.

Nel caso dell'industria del gas e dell'energia elettrica, per le quali esistono posizioni di monopolio nell'ambito delle circoscrizioni territoriali, pur in presenza di un numero elevato di imprese, gli indici di concentrazione sono alti ed altissimi, ma non è evidentemente per effetto della concentrazione che queste industrie operano in condizioni di monopolio.

Indubbiamente le cognizioni che ci vengono offerte dai dati sulla diffusione e sulla disuguaglianza assumono un più preciso contorno se si prende in esame, ad esempio, la tendenza all'accentramento delle aziende nei gruppi.

Abbiamo già visto le notevoli differenze che vengono alla luce a seconda che si considerano le distribuzioni delle imprese invece di quelle delle aziende.

Le modificazioni che si vengono a determinare nel passaggio dalle une alle altre sia per la diffusione che per la disuguaglianza dipendono evidentemente dagli accentramenti delle aziende nei gruppi superaziendali.

Tali accentramenti, a giudicare dalla disuguaglianza calcolata per la distribuzione delle imprese secondo il numero delle aziende accentrate, dà valori bassi, ma molto significativi specialmente se gli indici sono calcolati ponendo il limite di una azienda per la distribuzione massimante. La differenza fra gli indici calcolati riferendo la disuguaglianza al suo massimo assoluto e gli indici calcolati ragguagliandola al massimo nell'ipotesi che nessuna impresa comprenda meno di un'azienda indica il grado di addensamento degli accentramenti sui valori superiori. La differenza in altri termini diventa massima quando una sola impresa concentra tutte le aziende *accentrabili* nell'ipotesi che le $s-1$ imprese comprendano una sola azienda.

I dati di cui disponiamo relativamente agli accentramenti delle aziende nei gruppi e nelle aziende indipendenti non sono purtroppo molti, ma la loro univocità è significativa.

Infatti nell'industria del cemento per il 1937 la disuguaglianza relativa della distribuzione delle imprese secondo il numero delle aziende accentrate dà 0,1484, mentre ponendo il limite inferiore di una azienda l'indice sale a 0,9568, per il 1960 i due indici segnano 0,1607 e 0,9392. Nell'industria per la produzione della ghisa, dell'acciaio e delle ferroleghie per il 1937 si hanno rispettivamente nei due casi indici pari a 0,1928 e 0,9642 e nel 1960 indici 0,2002 e 0,9721. Per la prima lavorazione del ferro nel 1937 si ha 0,2100 e 0,9660 e nel 1960 si sale da 0,1750 a 0,9777. Per il settore della produzione di pezzi di acciaio stampati e fucinati i due indici per il 1937 sono 0,1064 e 0,9843 e nel 1960 invece 0,3727 e 0,9317. Nell'industria elettrica nel 1941 gli indici risultano pari a 0,1793 e 0,9874 e nel 1960 si passa nei due casi da 0,1011 a 0,9925. Per la sola industria dello zucchero la differenza fra i due indici è meno forte risultando per il 1937 rispettivamente 0,2214 e 0,7896 e per il 1960 indici pari a 0,1992 e 0,6374.

Tutti questi dati mettono in chiara evidenza, con la sola eccezione dell'industria dello zucchero, e vedremo che per tale industria si hanno comportamenti piuttosto particolari anche sotto altri aspetti, che gli accentramenti delle aziende nei gruppi superaziendali tendono ad addensarsi con frequenze elevate in pochissimi termini delle distribuzioni delle imprese secondo il numero delle aziende.

Indubbiamente un forte potere di accentramento da parte di alcune imprese, si rifletta più o meno sui regimi di mercato, scopre una ten-

denza alla formazione di posizioni dominanti che incidono sulla struttura delle singole industrie.

Non si può però passare sotto silenzio il fatto che in Italia sui fenomeni di accentramento delle aziende nei gruppi agiscono elementi perturbativi di un certo rilievo. L'abolizione, ad esempio, della nominatività dei titoli azionari per le società di nuova costituzione nelle regioni a statuto autonomo (Sicilia e Sardegna) ha fatto sì che molte aziende estendendo la loro attività in tali regioni hanno avuto la convenienza a creare società autonome per la gestione anche di uno solo dei loro stabilimenti, il che comporta un artificiale accentramento delle aziende nelle imprese. Casi del genere si sono potuti riscontrare nell'industria dei fiammiferi e nell'industria del cemento per quanto riguarda il nostro gruppo di industrie, ma il fenomeno è abbastanza esteso in altri settori produttivi.

Mentre l'attenzione prevalente degli studiosi è stata attirata dalle relazioni fra accentramento degli stabilimenti nelle aziende (quasi mai sono considerati i gruppi e le imprese indipendenti) ed il livello della disuguaglianza delle dimensioni delle aziende, la questione dell'accentramento delle aziende nei gruppi è stata del tutto trascurata, forse anche per la quasi assoluta mancanza di attendibili informazioni al riguardo. La differenza di significato degli accentramenti a seconda che riguardano gli stabilimenti o le aziende è importante perché in genere i raggruppamenti di queste ultime nei complessi superaziendali conseguono da assorbimenti tutte le volte che particolari ragioni non inducono le imprese a creare filiazioni piuttosto che ampliare la produzione con il semplice aumento degli stabilimenti posseduti. Vi è poi anche una differenza di significato economico fra i due diversi accentramenti e mentre quello degli stabilimenti nelle imprese indica una forma di ampliamento che si connette ad una espansione della domanda del prodotto che supera le possibilità degli ampliamenti tecnico-produttivi e cioè delle economie di scala derivanti dalla combinazione ottima dei fattori dal punto di vista puramente produttivo, l'accentramento delle aziende si pone su un piano puramente economico-finanziario ed incide sulla politica e sulla condotta di mercato dell'impresa.

Esamineremo nei prossimi capitoli gli altri elementi di giudizio che risultano dalle nostre indagini ed elaborazioni, ma prima di passare ad altri argomenti riteniamo di dover soffermare la nostra attenzione su un aspetto degli elementi sin qui esaminati.

Il nostro gruppo di industrie comprende alcune attività per le quali l'omogeneità dei prodotti è fuori discussione come l'alluminio, il piombo, lo zinco, lo zucchero, entro limiti ben definiti il cemento, i fiammiferi,

con sufficiente approssimazione, le fibre tessili artificiali. Di queste attività per il solo cemento alla mancanza di differenziazione di prodotto si accompagna una notevole « eterogeneità nell'area » per usare il termine del Chamberlin. Differenziazioni di prodotto nella formazione dei gruppi di industria si hanno per la produzione della ghisa, dell'acciaio e delle ferroleghie, in misura ridotta, ma per la prima lavorazione del ferro e dell'acciaio, per la produzione di pezzi di acciaio stampati e fucinati, per le macchine per scrivere e per le addizionatrici, per gli autoveicoli, per i motocicli, per i trattori, in misura certamente accentuata. Nonostante tali diversità dal punto di vista della omogeneità e della differenziazione dei prodotti dei nostri gruppi di industria, per quanto riguarda la diffusione, la disuguaglianza, l'accentramento delle aziende nelle imprese, non emerge alcun nesso particolare che possa indurre a ritenere che le caratteristiche delle distribuzioni siano in qualche modo influenzate da effetti indotti dalla presenza o assenza di concorrenza monopolistica. Gruppi di industrie per i quali la differenziazione dei prodotti è notevole si presentano con un numero elevato di imprese e con indici di disuguaglianza alti ed alte differenze fra gli indici degli accentramenti calcolati ponendo o non ponendo un limite alla distribuzione massimante, ma per altre industrie con produzioni omogenee si hanno risultati non diversi.

Che in alcuni casi una certa influenza possa essere esercitata sulla diffusione e sulla disuguaglianza dalla differenziazione dei prodotti, non può escludersi, ma certamente per le industrie da noi considerate vi sono cause che hanno un peso di gran lunga maggiore.

CAPITOLO XXX.

LA PRODUZIONE SU LARGA SCALA, L'ACCENTRAMENTO DELLE
UNITA PRODUTTIVE NELLE IMPRESE E LA CONCENTRAZIONE
DINAMICA

Abbiamo esaminato dal punto di vista generale (Capitolo VIII) le relazioni che si possono stabilire fra la disuguaglianza esistente per un gruppo di imprese e 1) la disuguaglianza nelle dimensioni delle unità tecnico-produttive; 2) il grado di accentrimento delle unità tecnico-produttive nelle imprese, e 3) le variazioni della diffusione nel passaggio dalla distribuzione delle unità tecnico-produttive alla distribuzione delle imprese.

In sede di pura ipotesi abbiamo visto come sia ammissibile che per effetto degli accentramenti delle unità produttive nelle imprese si possa pervenire ad una distribuzione di queste ultime che non presenti alcuna disuguaglianza, come del resto è del tutto plausibile che per effetto degli accentramenti la disuguaglianza trovata per le unità produttive aumenti in modo considerevole per le imprese. Così, mentre non può escludersi *a priori* che una forte disuguaglianza trovata per le unità produttive implichi un elevato grado di disuguaglianza per le imprese, l'ipotesi inversa è del tutto possibile. Le stesse variazioni nella diffusione fra le distribuzioni per effetto degli accentramenti possono avere significati diversi a seconda che a tali variazioni si accompagnino variazioni della disuguaglianza nello stesso senso o in senso contrario.

Il fatto che in teoria tutti i comportamenti siano plausibili non significa evidentemente che in pratica non si presentino invece determinate uniformità o tendenze rivolte nello stesso senso ed è ciò che cercheremo di mettere in evidenza in base alle ricerche compiute.

L'analisi che abbiamo fatto sui diversi settori produttivi, dal punto di vista che stiamo ora per esaminare, ha un carattere formale perché

essa si fonda sostanzialmente sulle trasformazioni che si verificano nel passaggio dalla distribuzione delle unità tecnico-produttive secondo le loro dimensioni alla distribuzione delle imprese. Tale tipo di analisi è, secondo il nostro punto di vista, preliminare ad ogni ricerca sulle cause della concentrazione industriale.

È infatti della massima importanza, e su ciò vi è un generale accordo fra tutti gli studiosi che si sono occupati del problema, stabilire se la concentrazione industriale dipende dalle esigenze organizzative e tecniche della produzione di massa o se, piuttosto, essa è il risultato di fattori puramente economico-finanziari che si traducono nella volontà di dominio del mercato, ai quali non è estranea la semplice rivalità fra imprese concorrenti.

Prima però di iniziare l'esame dei risultati delle nostre ricerche dobbiamo fare qualche precisazione.

In primo luogo, seguendo in ciò un'ipotesi generalmente accolta, diamo per ammessa per ogni singola industria una dimensione ottima *pro tempore* delle unità tecnico-produttive. La disuguaglianza nelle dimensioni di tali unità riflette in un dato momento la misura in cui, in via relativa, ci si allontana o dalla dimensione media esistente o da un'altra dimensione che si assume come termine di paragone. Evidentemente se tutte le unità tecniche hanno dimensioni conformi alla dimensione ottima, la dimensione media dovrebbe presumibilmente non discostarsi di molto da quella ottima e la disuguaglianza sarà quasi nulla, se invece la disuguaglianza sarà più o meno elevata le unità tecniche avranno dimensioni più o meno lontane da quella ottima.

Evidentemente la dimensione ottima deve essere vista in funzione di un gruppo di unità produttive assolutamente omogenee, perché se le produzioni non sono omogenee potrebbero coesistere nello stesso gruppo di industria due o più dimensioni ottime, con le conseguenze che già sono state esaminate, sotto diversi punti di vista, nel capitolo X. Di tale possibilità deve essere tenuto il debito conto nell'esame dei singoli settori di industria al fine di evitare errori di interpretazione dei risultati delle indagini che potrebbero derivare dal modo come i gruppi delle imprese sono stati costituiti.

Una seconda considerazione riguarda il particolare significato che daremo qui a ciò che comunemente nella letteratura economica si definisce « produzione di scala ». Generalmente con tale termine viene indicata l'esigenza tecnico-produttiva della produzione in grande e normalmente essa viene riferita alle dimensioni delle unità produttive. In effetti questo non può considerarsi che come uno dei significati che alla produzione di scala può darsi in quanto riguarda soltanto l'aspetto *pu-*

ramente produttivo e non anche gli altri aspetti sotto i quali si possono presentare le esigenze della produzione. Nella misura infatti in cui si ammette che per ottenere un minimo dei costi diretti di produzione le unità tecnico-produttive devono assumere una dimensione non inferiore ad un certo livello non ci si può riferire che alle dimensioni delle unità stesse, ma esistono altre esigenze che possono essere richieste e non sono soddisfatte dalla dimensione ottima degli impianti produttivi. Quando, ad esempio, una produzione su larga scala implica una organizzazione di vendita molto diffusa, o richiede un tipo di assistenza agli acquirenti frazionata su un vasto territorio, o ancora, in ragione di elevati costi di trasporto, comporta una « differenziazione nell'area », alle esigenze tecnico-produttive della produzione su larga scala si aggiungono elementi di dimensione ottima non più soltanto nei riguardi degli impianti, ma anche della stessa impresa che deve adeguare la produzione ad esigenze connesse strettamente alle dimensioni del mercato. Di conseguenza rispetto alla dimensione ottima degli impianti in molti settori produttivi si possono presentare esigenze di dimensione ottima dell'impresa che possono essere soddisfatte soltanto con un aumento del numero delle unità produttive di ciascuna impresa.

Nell'esame che ci accingiamo a fare ora ci limiteremo al significato per così dire restrittivo della « produzione di scala » e cioè a quello che ha riferimento unicamente alle dimensioni delle unità tecnico-produttive.

Un terzo punto da precisare riguarda alcuni aspetti metodologici dei confronti che si possono effettuare fra i risultati delle nostre elaborazioni.

Un primo confronto riguarda le dimensioni medie e la disuguaglianza delle unità tecnico-produttive e delle imprese, al fine di constatare se ed in quale misura la disuguaglianza esistente per le unità produttive influisce sulla disuguaglianza fra le dimensioni delle imprese. In questo primo esame non terremo conto della diversa diffusione che si ha nel passaggio dall'una all'altra distribuzione, ma poiché la riduzione dei termini ha luogo in conseguenza degli accentramenti, dovrà essere considerata la possibilità che esista una relazione fra il grado degli accentramenti degli stabilimenti nelle imprese e la misura della disuguaglianza trovata per queste ultime.

Infine, a compendio delle indagini rivolte ad accertare l'esistenza di connessione fra i risultati delle elaborazioni di cui si è detto, dovrà essere studiata la relazione fra la diffusione e la disuguaglianza trovata per le unità tecnico-produttive e la diffusione e la disuguaglianza relative alle imprese prendendo in considerazione i diversi gradi di « divergenza » trovati per i singoli settori produttivi.

Per i settori produttivi considerati la disuguaglianza nelle dimensioni delle unità produttive è assai notevole con la sola eccezione dell'industria dello zucchero, in cui l'indice del Gini raggiunge per il 1937 un valore pari a 0,2387 e per il 1960 invece 0,3486, e dell'industria delle fibre tessili artificiali che presenta nel 1960 un indice uguale a 0,3705. Per il settore della produzione del cemento l'indice, pur non essendo assai elevato, risulta tuttavia dello 0,5660 nel 1937 e dello 0,5427 nel 1960.

Le tabelle contenute nella parte relativa alle singole industrie mettono sufficientemente in evidenza la notevole dispersione degli stabilimenti secondo le loro dimensioni perché sia necessario soffermarsi sul fatto della coesistenza di unità di dimensioni ridottissime e di unità grandissime. Indubbiamente per alcuni settori industriali, ed in particolar modo per quelli siderurgici, tale coesistenza è frutto di diversità tecnico-produttive fra gli stabilimenti e cioè in sostanza di una differenziazione dei prodotti, perché certamente le dimensioni ottime di uno stabilimento che produce soltanto prodotti siderurgici medi o leggeri e le dimensioni ottime di uno stabilimento che produce prodotti pesanti sono diverse, come anche le dimensioni ottime di uno stabilimento per la produzione di ghisa e acciaio dal minerale sono diverse da quelle di uno stabilimento che produce ferro dal rottame. Senonché una ulteriore suddivisione dei gruppi di industria in questione in sottoclassi non risponderebbe alle esigenze dell'analisi della struttura industriale perché in definitiva gli stabilimenti dell'un tipo e dell'altro hanno produzioni comuni anche se poi determinate produzioni sono caratteristiche di ciascuno di essi. Ma a parte questi casi, che devono indubbiamente essere oggetto di riserve e sui quali sarebbe incauto fondarsi per trarre conclusioni, anche per settori produttivi per i quali non sussistono condizioni particolari, si è trovata una costante coesistenza di unità produttive di dimensioni assai diverse.

A gradi piuttosto elevati di disuguaglianza delle dimensioni degli stabilimenti, corrispondono da un lato rapporti più o meno diversi fra le dimensioni medie delle unità tecnico-produttive e delle imprese, ed indici quasi sempre assai elevati di disuguaglianza per le distribuzioni relative alle imprese stesse.

Ovviamente i rapporti fra le dimensioni medie degli stabilimenti e delle imprese sono identici alle medie del numero degli stabilimenti accentrati dalle imprese, dato che l'ammontare complessivo del carattere è identico per le due distribuzioni considerate per lo stesso settore di industria.

Le differenze maggiori fra le intensità medie per le unità tecnico-produttive e per le imprese si sono trovate per l'industria dello zucchero e per l'industria elettrica con rapporti rispettivamente nel 1937 di 1:4 e 1:3,4 e nel 1960 di 1:3,7 e 1:3,2. Il rapporto più basso risulta invece per il 1937 per l'industria dei pezzi di acciaio fucinati e stampati a caldo che raggiunge appena l'1,18 fatta uguale a 1 la dimensione media degli stabilimenti. Per tutti gli altri settori di industria i rapporti sono contenuti entro i limiti 1:1,53 e 1:1,85. Nel passaggio quindi dalle distribuzioni degli stabilimenti a quelle delle imprese, gli aumenti nelle dimensioni medie sono abbastanza forti, come anche le misure della disuguaglianza relativa aumentano quasi sempre in modo consistente. Le differenze maggiori fra la disuguaglianza per gli stabilimenti e le imprese sono state trovate nell'industria del cemento sia per il 1937 sia per il 1960, nell'industria delle fibre tessili artificiali nel 1960 e nell'industria dello zucchero in entrambi gli anni considerati.

A titolo puramente indicativo, non essendo il caso in base al limitato materiale a nostra disposizione di azzardare analisi più approfondite sulla correlazione fra la disuguaglianza relativa trovata per gli stabilimenti e le imprese, diremo che per il gruppo di industrie considerate abbiamo trovato una misura piuttosto elevata della cograduazione fra i valori di R trovati per gli stabilimenti e per le imprese. Infatti per l'anno prebellico considerato abbiamo trovato un indice di cograduazione dello Spearman uguale a + 0,683 e per il 1960 un indice pari a + 0,717, mentre considerando in un unico rango gli indici trovati per i due anni di osservazione, l'indice risulta un po' più basso e cioè + 0,639.

Di fronte agli elementi sin qui trovati sembra difficile contestare che, almeno per il nostro gruppo di industrie, ad un elevato grado di variabilità trovato per le unità tecniche produttive non corrisponda anche un elevato grado di variabilità delle imprese, ma gli indici di cograduazione non elevatissimi, mettono in evidenza che la presunta regola soffre eccezioni e che non sempre ad un grado basso di disuguaglianza per gli stabilimenti corrisponde un grado basso di disuguaglianza per le imprese, mentre, dal confronto dettagliato degli indici si può affermare che ad un grado elevato di disuguaglianza per le unità produttive corrisponde sempre un grado elevato di disuguaglianza per le imprese.

In conclusione, limitatamente al confronto della disuguaglianza relativa delle distribuzioni e senza tener conto del diverso grado di diffusione esistente per esse, l'alta variabilità trovata per le imprese è determinata in misura soltanto parziale dalla variabilità esistente per le unità produttive. Quando infatti oltre ad un elevato grado di disuguaglianza per gli stabilimenti si verificano per le imprese elevati gradi

di accentramento degli stabilimenti, la disuguaglianza risente gli effetti più o meno intensi sia del grado che delle modalità degli accentramenti stessi. Sotto questo profilo gli indici di disuguaglianza calcolati per le distribuzioni delle imprese secondo il numero degli stabilimenti posseduti mettono in evidenza non soltanto il grado con cui gli accentramenti hanno luogo nei singoli settori produttivi, ma anche, attraverso il confronto fra gli indici calcolati ponendo o non ponendo un limite alle distribuzioni massimanti, l'addensamento degli accentramenti sui valori superiori. Ovviamente se la disuguaglianza per le unità tecnico-produttive fosse nulla o si presentasse con valori assai bassi, il che starebbe ad indicare che gli stabilimenti hanno dimensioni più o meno identiche, gli indici di disuguaglianza delle imprese secondo il numero degli stabilimenti verrebbero a coincidere, o quasi, con gli indici di disuguaglianza trovati per l'intensità del carattere nelle imprese, perché l'intensità della produzione di ogni termine accentrato sarebbe identica, o quasi, per tutti i termini soggetti o non soggetti all'accentramento.

Nella nostra casistica non manca un esempio tipico di quasi coincidenza fra indici di variabilità relativa per le imprese classificate secondo il numero degli stabilimenti e di indici di disuguaglianza della produzione nelle imprese. Nell'industria dello zucchero, infatti, nel 1937 per gli accentramenti $R = 0,6779$ e per la produzione $R = 0,6790$, mentre per il 1960 si hanno, rispettivamente, indici uguali a 0,6461 e 0,6665.

La quasi uguaglianza di tali indici non sorprende se si tiene conto che nell'industria dello zucchero la disuguaglianza trovata per gli stabilimenti nel 1937 era 0,2387 e nel 1960 era pari a 0,3486 e cioè i più bassi indici di variabilità relativa trovati per le distribuzioni degli stabilimenti secondo la produzione di tutto il gruppo di industrie considerate. Un caso non meno interessante ci è offerto dall'industria delle fibre tessili artificiali. Nel 1937 in questa industria esisteva una notevole disuguaglianza delle dimensioni degli stabilimenti, un elevato grado di accentramento degli stabilimenti nelle imprese ed un elevato grado di disuguaglianza della produzione nelle imprese stesse. Nel 1960, per effetto della scomparsa di alcune piccole imprese, per l'ampliamento relativamente maggiore, rispetto alle imprese grandi, di alcune imprese che avevano dimensioni modeste nell'anteguerra, per la scomparsa di un'unità produttiva piuttosto grande, la disuguaglianza relativa per gli stabilimenti si è ridotta a quasi la metà di quella esistente nel 1937. Gli indici relativi agli accentramenti sono però rimasti pressoché invariati dall'anteguerra ad oggi, e come conseguenza della diminuita disuguaglianza fra gli stabilimenti, si è avuta fra il 1937 ed il 1960, una sensibile diminuzione della disuguaglianza per le imprese.

Nel gruppo di industrie per il quale disponiamo di dati sufficienti per il calcolo degli accentramenti, sembra che esista una certa tendenza ad una relazione inversa fra gli indici di variabilità calcolati per le imprese secondo il numero degli stabilimenti posseduti e secondo l'ammontare della produzione. Il materiale elaborato confermerebbe l'ipotesi che più forti sono, tendenzialmente, gli accentramenti per i singoli settori produttivi più bassi sono gli indici di disuguaglianza per la produzione delle imprese. Gli indici di cograduazione per i settori considerati danno per l'anteguerra — 0,417 e per il 1960 un valore molto più basso e cioè — 0,142, mentre considerando in un'unica graduatoria gli indici per i due anni l'indice dello Spearman dà un valore — 0,302. Si tratta di valori degli indici non molto alti, ma comunque sempre negativi, e certamente essi non danno una garanzia di attendibilità tale da consentirci di affermare che in generale esiste una relazione inversa fra il comportamento dei due fenomeni.

Le ragioni per le quali, nel trarre conclusioni dai confronti fra accentramento degli stabilimenti nelle imprese e disuguaglianza delle imprese secondo la loro produzione, è necessaria una assoluta prudenza, derivano sostanzialmente da due elementi che variano da settore a settore in modo assai consistente. In primo luogo un elevato grado di accentramento può dipendere dall'esistenza, nella distribuzione, di una sola impresa che accentra tutti gli stabilimenti accentrabili o può dipendere da un diverso grado di accentramento degli stabilimenti in più imprese. Come già abbiamo detto queste diverse modalità negli accentramenti sono messe sufficientemente in luce dal confronto fra i due indici calcolati ponendo o non ponendo un limite inferiore alla distribuzione massimante. Quanto maggiore è la differenza tra i due indici tanto maggiore è la tendenza all'addensamento degli stabilimenti in poche imprese. In secondo luogo la disuguaglianza della distribuzione delle imprese secondo la loro produzione subisce gli effetti degli accentramenti in misura del tutto diversa a seconda che le unità tecniche accentrate appartengono a classi diverse di dimensioni. Abbiamo già visto al riguardo il caso particolare dell'industria dello zucchero, i cui stabilimenti non presentano diversità notevoli di dimensioni, ma nella maggior parte degli altri settori produttivi gli accentramenti riguardano unità tecnico-produttive di dimensioni assai diverse fra loro. Se gli accentramenti avessero per oggetto in gran prevalenza gli stabilimenti di dimensioni maggiori sarebbe ragionevole ritenere, senza escludere perciò qualche eccezione, che a più elevati gradi di accentramento corrispondessero per le imprese misure di disuguaglianza più alte secondo la loro produzione. Si verrebbe cioè ad istaurare una correlazione diretta, con-

trariamente a quanto risulterebbe dalla nostra documentazione. Per converso, se gli accentramenti dovessero avere per oggetto prevalentemente gli stabilimenti più piccoli, a più elevati gradi di accentramento dovrebbero corrispondere per le imprese indici di disuguaglianza più bassi.

Cominciamo con l'esaminare le differenze fra i valori di R calcolati per le distribuzioni delle imprese secondo il numero degli stabilimenti ponendo o non ponendo il limite di uno stabilimento posseduto alla distribuzione massimante. Le differenze più basse fra i due valori di R così calcolati si hanno per l'industria dello zucchero e per l'industria elettrica, mentre le differenze più alte si sono riscontrate per l'industria del gas e per le diverse sottoclassi dell'industria siderurgica. Da un esame delle distribuzioni riportate nella parte relativa alle singole industrie queste diversità appaiono evidenti e dove gli accentramenti sono distribuiti in un numero non esiguo di imprese le differenze fra gli indici calcolati con i due criteri sono basse sia in valore assoluto che in valore relativo, mentre nei casi ove una sola impresa accentra quasi tutti gli stabilimenti accentrabili ivi la differenza è molto forte.

Gli effetti dell'accentramento sulla disuguaglianza devono essere quindi visti in funzione non soltanto della misura degli accentramenti, che probabilmente come si è visto agiscono nel senso di ridurre la disuguaglianza, ma anche delle modalità con le quali gli accentramenti hanno luogo, in quanto l'effetto negativo può venir attenuato sensibilmente nei casi di addensamento delle unità tecniche accentrabili. Valutando, infatti, per il limitato gruppo di industrie da noi considerato, la cograduazione fra le differenze dei due valori di R, calcolati per l'accentramento, ed il valore di R calcolato per le imprese in base alla loro produzione si trova un valore positivo (+ 0,23) che indicherebbe una certa tendenza alla covariazione delle misure messe a confronto.

Non serve dire che tali risultati vanno presi con assoluta circospezione e non hanno nulla di definitivo ed il solo significato certo che da essi si può trarre è che certi fenomeni sui quali fino ad oggi sono stati espressi giudizi piuttosto sommari, sono molto più complessi di quanto non appaia a prima vista ed hanno bisogno di essere approfonditi.

Veniamo all'altro aspetto dell'accentramento e cioè a quello relativo alle dimensioni degli stabilimenti che nei diversi settori produttivi sono oggetto di accentramento. Dove i dati raccolti lo hanno consentito e per le industrie per le quali il fenomeno dell'accentramento assume un rilievo apprezzabile, abbiamo nel corso dell'esposizione fornito le tabelle a doppia entrata relative alla distribuzione delle unità tecniche nelle imprese secondo le dimensioni di entrambe.

Nei 9 settori di industria per i quali si sono potuti fornire i dati dettagliati sulle dimensioni delle imprese classificate secondo il numero e le dimensioni degli stabilimenti accentrati si notano situazioni piuttosto diverse fra di loro.

Un primo aspetto messo in luce dai dati è che nell'anno considerato per l'anteguerra gli accentramenti riguardavano le unità tecniche produttive di dimensioni piccole, medie e grandi e soltanto nell'industria dei fiammiferi, delle fibre artificiali e della produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati a caldo gli accentramenti avevano per oggetto prevalentemente stabilimenti di dimensioni medie o grandi.

Che in settori industriali, come quelli del cemento, dello zucchero, della produzione e prima lavorazione del ferro e dell'acciaio, le imprese maggiori accentrassero stabilimenti di dimensioni assai diverse fra di loro ed anche unità produttive piccole o piccolissime, rappresenta certamente un'anomalia che non può che attribuirsi ad uno sviluppo lento e ritardato del progresso tecnico ed a situazioni connesse alla formazione di alcune imprese attraverso assorbimenti indiscriminati di imprese minori (settore siderurgico dell'I.R.I. per la produzione e prima lavorazione del ferro). Per l'industria dei fiammiferi invece, ove i processi di assorbimento delle piccole unità produttive erano iniziati da gran tempo, la progressiva eliminazione, da parte delle imprese maggiori, degli stabilimenti poco efficienti era già conclusa nel 1937 e le unità produttive accentrate erano tutte grandi o grandissime. Un caso particolare, e ad esso abbiamo già fatto cenno, era costituito dall'industria elettrica per la quale sussistono ragioni di ordine tecnico per l'accentramento delle centrali idroelettriche di dimensioni molto diverse.

Nel 1960, rispetto all'anteguerra, in quasi tutti i settori produttivi, gli stabilimenti accentrati dalle imprese maggiori si presentano con produzioni più elevate, e tenuto conto degli aumenti nelle dimensioni ottime, la disuguaglianza relativa delle unità produttive accentrate risulta minore. Di una vera e propria ristrutturazione delle imprese forse non è il caso di parlare, ma attraverso alcune eliminazioni, alcuni ampliamenti e rimodernamenti i riflessi del progresso tecnico appaiono abbastanza evidenti.

In conclusione, ciò che interessa qui in modo particolare, è che la varietà nelle dimensioni degli stabilimenti accentrati, specialmente nei casi in cui oggetto di assorbimento sono molti stabilimenti piccoli, agisce piuttosto in senso deprimente sulla disuguaglianza trovata per le imprese e comunque tende a ridurre la differenza tra la variabilità trovata per le unità produttive e quella esistente per le imprese.

Benché alla questione ora trattata sia stato dato scarsissimo peso negli studi sulla struttura industriale, tanto che nella letteratura non siamo

riusciti a trovare che considerazioni del tutto generiche, a noi sembra che il problema relativo alle forme degli accentramenti delle unità produttive nelle imprese, soprattutto dal punto di vista delle dimensioni delle unità accentrate, abbia una grande importanza sia ai fini del giudizio da darsi sulla struttura delle singole industrie sia anche sulle condizioni generali dello sviluppo tecnico-economico esistente in un dato momento in un paese.

Sinora abbiamo esaminato più che altro le relazioni fra la disuguaglianza esistente nelle distribuzioni secondo le dimensioni degli stabilimenti e la disuguaglianza esistente nelle distribuzioni secondo le dimensioni delle imprese tenendo conto dei diversi elementi e fattori che influiscono sul comportamento dei fenomeni studiati. Passeremo ora a considerare invece il problema delle relazioni fra le distribuzioni delle unità tecnico-produttive e le distribuzioni delle imprese con riferimento alle variazioni che si determinano passando dalle une alle altre sia della diffusione che della disuguaglianza, entrando così nel vero tema delle variazioni della concentrazione. Uniformandoci alla terminologia del Blair, ma usando criteri sostanzialmente diversi, abbiamo chiamato « divergenza » la misura della variazione della concentrazione che ha luogo nel processo di trasformazione dalla distribuzione delle unità produttive alla distribuzione delle imprese, ed abbiamo messo in luce (Capitolo VIII) come soltanto attraverso i criteri proposti sia possibile esprimere un giudizio sulla reale relazione esistente fra concentrazione delle imprese e concentrazione della produzione nelle unità tecniche produttive, dando una risposta al quesito sugli effetti che sulla concentrazione industriale vera e propria hanno le produzioni su grande scala.

Abbiamo già visto nel corso delle indagini condotte sui singoli settori produttivi, come ad elevati gradi di « divergenza » corrispondesse una forte differenza fra la disuguaglianza che caratterizza le due distribuzioni, disuguaglianza che però aumenta quando per la distribuzione meno numerosa, cioè quella delle imprese, si tiene conto della riduzione del numero dei termini determinata dagli accentramenti degli stabilimenti nelle imprese stesse.

Per le diverse industrie abbiamo trovato quasi costantemente che ad alti livelli di « divergenza » corrispondevano bassi indici di disuguaglianza fra le imprese e cioè, nell'accezione comune, una bassa concentrazione industriale e viceversa. Infatti l'indice di divergenza più alto è stato trovato per l'industria dello zucchero sia nel 1937 sia nel 1960 con valori del 291 % e del 191 % e per questo settore produttivo, come già si è visto, la disuguaglianza per la distribuzione delle imprese è la più bassa di tutto il gruppo di attività studiate, ed è interessante rile-

vare che anche per l'industria delle fibre tessili artificiali nel 1960 di fronte ad un aumento notevolissimo della divergenza, rispetto al 1937 (dal 46 % al 132 %), l'indice di disuguaglianza per le imprese scende da 0,81 a 0,72.

Gli indici di divergenza più bassi si riscontrano per la produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati a caldo nel 1960 (18 %), per l'industria del gas nei due anni considerati, per l'industria elettrica, per la prima lavorazione del ferro e dell'acciaio.

Per le industrie studiate fra i livelli della « divergenza » ed il grado di disuguaglianza per le imprese si è trovato un indice di cograduazione per l'anno prebellico pari a — 0,538 e per il 1960 di — 0,408, mentre considerando in un unico gruppo i dati dei due anni l'indice risulta uguale a — 0,421.

In altri termini dalle indagini compiute appare non soltanto che quanto più alta è la divergenza e tanto minore è l'influenza che la diversità esistente fra le unità produttive esercita sulla disuguaglianza trovata per le imprese, ma anche che i livelli di quest'ultima sono tanto più bassi quanto più alti sono i gradi della divergenza. Risultato questo del tutto conforme a quanto poteva attendersi dato che la diminuzione della diffusione che si verifica nel passaggio dalla distribuzione delle unità produttive alla distribuzione delle imprese agisce nel senso di aumentare i livelli di disuguaglianza delle imprese.

Esaminate così le questioni relative alle connessioni fra i diversi aspetti sotto i quali si presenta la concentrazione e l'accentramento delle unità produttive nelle imprese, sembra che dagli elementi acquisiti attraverso le indagini compiute possa trarsi una conferma dell'indubbia influenza che le produzioni su larga scala esercitano sulla concentrazione industriale, ma anche che tale influenza è minore di quanto comunemente si ritiene.

Per i settori produttivi considerati ciò che appare anche più evidente è la mancanza, nella maggior parte dei casi, di allineamento delle dimensioni delle unità produttive alle dimensioni ottime, con la sola esclusione dell'industria dello zucchero sia nell'anteguerra che nel 1960 e dell'industria delle fibre tessili artificiali nel 1960, ma ciò che è anche più caratteristico è la varietà delle dimensioni degli stabilimenti accentrati dalle imprese maggiori. Vero è che fra l'anteguerra e l'ultimo anno considerato, in alcuni settori una certa tendenza verso una maggior uniformità nelle dimensioni delle unità accentrate si è verificata, ma siamo ancora lontani, nella gran parte dei casi, dalle situazioni quali dovrebbero essere, se veramente gli accentramenti dovessero rispondere alle condizioni ottime di produttività delle imprese. Abbiamo ragione di rite-

nere che in altri settori produttivi non manchino casi in cui gli accentramenti riguardino le unità produttive di dimensioni maggiori e che a simiglianza dell'industria dello zucchero le unità accentrate siano assai vicine alle dimensioni ottime. In genere però si tratta di settori produttivi che hanno subito un fortissimo sviluppo negli ultimi anni, come le industrie per la lavorazione del petrolio, le industrie petrolchimiche, alcune industrie chimiche. Nei settori che abbiamo considerato ed in molti altri, ove lo sviluppo è stato più lento e gli adeguamenti al progresso tecnico non sono stati sempre possibili, gli accentramenti indiscriminati di stabilimenti di dimensioni assai diverse denotano situazioni di transizione delle strutture industriali che prima o poi dovranno essere superate.

Abbiamo sin qui esaminato la diffusione, la disuguaglianza e gli accentramenti nelle diverse distribuzioni trovate per le singole industrie. Affronteremo ora la questione relativa alla trasformazione delle distribuzioni intervenute nel corso del tempo e cioè dal 1937 al 1960 entrando così nel vero e proprio argomento della concentrazione intesa in senso dinamico.

Il problema al quale dovrà essere data una risposta è quello assai controverso relativo al comportamento della concentrazione nel tempo. Aumenta o diminuisce la concentrazione? A questo quesito sono state date le risposte più disparate. Per molti anni si è ritenuto che la concentrazione tendesse ad aumentare; negli ultimi anni è prevalsa, specialmente fra gli economisti americani, la tesi di una relativa stazionarietà del fenomeno. In realtà tutte le risposte che alla questione sono state date hanno un significato assai limitato. Intanto esse riguardano per la maggior parte apprezzamenti sulle sole industrie degli S.U. e concernono quindi un paese altamente industrializzato con caratteristiche molto particolari dal punto di vista strutturale. In secondo luogo la gran parte dei giudizi si fondano su industrie il cui *standard* di produzione è assai elevato. In terzo luogo i criteri in base ai quali i giudizi sono stati formulati sono del tutto insoddisfacenti come abbiamo cercato di dimostrare nella prima parte del presente lavoro.

Prima però di esaminare le variazioni della concentrazione industriale che si sono verificate nel corso del periodo considerato, conviene soffermarsi sulle variazioni subite dalla disuguaglianza e dalla diffusione fra l'anteguerra ed il 1960. Tali confronti, pur non mettendo in luce il fenomeno che qui interessa, hanno un significato proprio che non può essere trascurato, anche perché fino ad oggi si è giudicato della concentrazione dinamica considerando tali elementi in modo distinto, quando non ci si è limitati a considerare semplicemente le variazioni

subite dalla percentuale della produzione spettante alle 3 o 4 imprese maggiori.

Dal punto di vista delle variazioni intervenute nel tempo il nostro limitato gruppo di industrie si presenta con caratteri assai vari. Per alcuni settori la produzione è aumentata in modo del tutto eccezionale, per altri invece il tasso di aumento è presso a poco uguale a quello della produzione complessiva del paese, per altri settori invece l'aumento è stato assai modesto. Gli aumenti più alti di produzione si sono avuti per le macchine addizionate, con il 6.863 % di incremento, per i motocicli con il 5.355 %, per i trattori con il 2.484 %, mentre per settori come il cemento, lo zucchero, la produzione di ghisa e dell'acciaio l'aumento è stato tra il 226 % ed il 276 %; per altri settori gli aumenti sono stati minori ed i livelli d'aumento più bassi si sono avuti per i fiammiferi, con un aumento del 73 %, per i pezzi di acciaio fucinati e stampati, con il 51 %, per le fibre tessili artificiali con il solo 41,6 %.

Benché quindi nel corso del periodo in questione l'economia del paese si sia sviluppata notevolmente, il nostro gruppo di industrie rappresenta settori con variazioni tanto diverse da far ritenere che le eventuali conclusioni che potremo trarre non sono vincolate a fenomeni di espansione della produzione, anche se esse avranno riferimento ad evoluzioni di lungo periodo.

Cominciamo con esaminare le variazioni del numero delle unità produttive e delle imprese verificatesi nel corso degli anni che vanno dal 1937-38 al 1960. Trascurando per ora i processi di estinzione e di accesso intervenuti nel corso degli anni in questione, ci occuperemo esclusivamente della diffusione del fenomeno al fine di rispondere alla questione se l'aumento delle dimensioni medie delle unità considerate (stabilimenti ed imprese) implica una riduzione nel numero delle unità stesse e se in genere il progresso tecnico agisce nel senso di ridurre il numero dei concorrenti sul mercato.

Le dimensioni medie delle unità produttive e delle imprese sono aumentate fra i due anni considerati in modo assai notevole per tutti i settori produttivi considerati. Nell'industria del cemento, da una produzione media per stabilimento di 35 mila tonn. si passa ad una produzione media di 137 mila tonn., con un aumento del 291 %, mentre per le dimensioni medie delle imprese (gruppi ed aziende indipendenti) si passa da 61 mila tonn. a quasi 255 mila tonn., con un aumento del 318 %. Per l'industria dello zucchero da una quantità di barbabietole lavorate per stabilimento di 438 mila quintali si passa a quasi 918 mila quintali con un aumento del 109 %, mentre le dimensioni medie delle imprese salgono da 1.753 migliaia di quintali a 3.379 migliaia di quintali con un

aumento di quasi il 93 %. Per le tre sottoclassi dell'industria siderurgica l'aumento delle dimensioni medie degli stabilimenti è stato assai notevole e cioè del 231 % per la produzione di ghisa, ecc., del 120 % per la prima lavorazione del ferro, del 179 % per la produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati, mentre per le imprese gli aumenti delle dimensioni medie sono stati rispettivamente del 207 %, del 94 % e del 314 %. Per le fibre tessili artificiali la produzione media degli stabilimenti ha subito un aumento del 71 %, mentre le imprese in media sono aumentate del 10 %. Aumenti eccezionali nelle dimensioni medie si sono avuti per le imprese delle industrie dei trattori, dei motocicli, delle macchine per scrivere, degli autoveicoli, mentre meno forti sono stati gli aumenti, per ragioni evidenti, nell'industria del gas e nell'industria elettrica.

Di fronte a tali aumenti delle dimensioni medie sia delle unità tecnico-produttive che delle imprese, la diffusione sia delle prime che delle seconde risulta in aumento in non poche industrie ad eccezione dell'industria del cemento, per la quale gli stabilimenti fra i due anni scendono da 124 a 117 mentre le imprese diminuiscono da 71 a 63, dell'industria per la produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati, i cui stabilimenti diminuiscono da 39 a 21 e le imprese da 33 a 12, dell'industria delle fibre tessili artificiali, per la quale gli stabilimenti scendono da 23 a 19 e le imprese da 11 a 10 e dell'industria del gas per la quale diminuiscono sia gli stabilimenti che le imprese per i motivi che sono stati già esposti nel capitolo dedicato a questo settore. Per i fiammiferi e per i motocicli il numero delle imprese è invece rimasto invariato. Gli aumenti più sensibili sia per gli stabilimenti che per le imprese si sono avuti nell'industria dello zucchero, nell'industria dei trattori, nell'industria per la produzione di ghisa e dell'acciaio e nell'industria per la prima lavorazione del ferro.

I dati che siamo venuti esponendo mettono in evidenza, almeno per il gruppo di industrie da noi studiate, la scarsa attendibilità dell'ipotesi generalmente accolta che l'aumento delle dimensioni medie degli stabilimenti, per effetto del progresso tecnico e della dilatazione del mercato, influisca di norma nel senso di diminuire la diffusione delle unità tecnico-produttive e delle imprese in concorrenza fra di loro. In molti casi l'effetto è esattamente opposto e ad un aumento della domanda e delle dimensioni degli stabilimenti corrisponde un aumento del numero dei concorrenti.

I nostri dati però contraddicono anche all'ipotesi sempre sostenuta che l'aumento delle dimensioni ottime delle unità produttive comporti un aumento della disuguaglianza per gli stabilimenti e per le imprese.

Se si esclude l'industria delle fibre tessili artificiali, per quasi tutte le altre industrie la disuguaglianza fra le dimensioni degli stabilimenti dall'anteguerra al 1960 ha subito variazioni molto modeste, in alcuni casi in aumento in altri in diminuzione. Per le fibre tessili artificiali, settore in cui il numero degli stabilimenti è diminuito e le imprese sono diminuite di una sola unità, l'indice di disuguaglianza fra i due anni è sceso per gli stabilimenti da 0,62 a 0,37, e per le imprese da 0,81 a 0,71. Per l'industria dello zucchero l'indice per gli stabilimenti aumenta, ma per le imprese diminuisce.

I più sorprendenti fra i casi trovati riguardano l'industria per la produzione dei motocicli e dei trattori. Abbiamo visto l'espansione che queste due industrie hanno subito nel corso del periodo; tuttavia gli indici di disuguaglianza per le imprese hanno subito variazioni trascurabili. Per l'industria dei motocicli, fra i due anni, l'indice passa da 0,76 a 0,77, per la produzione di trattori da 0,85 a 0,92.

Per le imprese degli altri settori produttivi in complesso le variazioni sono modeste ed in lieve aumento soltanto per l'industria del cemento e della prima lavorazione del ferro e dell'acciaio.

In sostanza ciò che appare dai nostri dati è che non soltanto, per effetto del progresso tecnico e dell'espansione del mercato, aumentano le dimensioni delle unità tecnico-produttive e delle imprese maggiori, ma che l'aumento riguarda presso a poco nella stessa misura anche gli stabilimenti e le imprese medie e piccole, con il risultato che i rapporti reciproci fra stabilimenti e fra imprese, nella maggior parte dei casi, restano quasi immutati. Vedremo nel prossimo capitolo i profondi sconvolgimenti che si sono verificati negli anni di osservazione nelle varie industrie, vedremo a quali processi di estinzione e di rinnovo sono state soggette le imprese, ma tuttavia dobbiamo riconoscere che tutto ciò non ha implicato che modeste modificazioni nella disuguaglianza. Indubbiamente in quelle industrie ove esistevano posizioni dominanti nell'anteguerra, tali posizioni in molti casi sono rimaste inalterate, ma non poche sono le industrie per le quali alle grandi imprese si sono affiancate altre imprese di dimensioni notevoli. Situazioni di tal genere si sono potute osservare nell'industria del cemento, nell'industria dello zucchero, nell'industria dei motocicli, nell'industria dei trattori, nella stessa industria delle fibre tessili artificiali, per la quale le distanze fra le imprese si sono ridotte dall'anteguerra ad oggi.

Constatato così il comportamento delle dimensioni medie degli stabilimenti e delle imprese, le variazioni del numero e della disuguaglianza delle unità considerate, passiamo ora ad esaminare le variazioni subite dalla concentrazione dinamica nel corso del periodo.

Nella quarta parte di questo studio abbiamo calcolato industria per industria le variazioni della concentrazione verificatesi nel tempo per effetto delle variazioni della diffusione e della disuguaglianza. Riassumeremo qui brevemente nel loro insieme i risultati che emergono dalle elaborazioni.

Al quesito se la concentrazione in senso dinamico aumenta o diminuisce negli anni considerati, i nostri dati danno una risposta non univoca, perché per qualche settore produttivo si constata un aumento mentre per altri appare evidentemente una diminuzione, ma nel complesso però, come si vedrà, prevale una tendenza alla diminuzione.

Per gli stabilimenti la concentrazione dinamica aumenta lievemente nell'industria del cemento (+ 0,5 %), nell'industria per la produzione della ghisa, dell'acciaio e delle ferroleghie (+ 3,5 %), nella produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati a caldo (+ 0,8 %), nell'industria del gas (+ 2,0 %), mentre in tutti gli altri gruppi di industrie si hanno diminuzioni di entità varia. Per l'industria dello zucchero la concentrazione dinamica diminuisce per gli stabilimenti del 31,3 %, nella prima lavorazione del ferro e dell'acciaio del 14,5 %, nell'industria delle fibre tessili artificiali del 12,6 %, nell'industria elettrica del 12 %, mentre diminuzioni di minore entità si sono rilevate per gli altri settori.

La lieve misura degli aumenti della concentrazione dinamica per gli stabilimenti delle poche industrie per le quali si è avuto un incremento di fronte alle notevoli diminuzioni per gli altri settori, ha un ben preciso significato e cioè che nel complesso o vi è stata una tendenza ad una compensazione fra la diminuzione della diffusione e la diminuzione della disuguaglianza ovvero fra un aumento della prima ed un aumento della seconda o che, in genere ad un aumento della diffusione ha corrisposto una diminuzione della disuguaglianza. Per il cemento, ad esempio, il numero degli stabilimenti fra i due anni è diminuito, ma è diminuita anche la disuguaglianza, per l'industria della ghisa e dell'acciaio si è avuto un aumento del numero degli stabilimenti ed un aumento della disuguaglianza, per la produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati a caldo alla diminuzione della diffusione corrisponde un aumento della disuguaglianza, mentre per l'industria del gas diminuisce il numero delle officine e rimane invariata la disuguaglianza.

Che per gli stabilimenti la concentrazione in senso dinamico abbia subito lievi aumenti o diminuzioni, in qualche caso anche di entità non trascurabile, conferma anzitutto le conclusioni alle quali siamo già pervenuti sulla scarsa influenza che i notevoli aumenti nelle dimensioni ottime delle unità tecnico produttive hanno avuto sul processo di concentrazione. Dove infatti si sono verificate diminuzioni del numero

degli stabilimenti, il riavvicinamento fra gli stabilimenti piccoli, medi e grandi ha compensato in genere ampiamente gli effetti della minore diffusione e dove la concorrenza, per effetto di una « differenziazione nell'area », come nel caso del cemento, ha luogo fra gli stabilimenti più che fra le imprese, il fatto che la concentrazione dinamica sia rimasta quasi invariata ha il preciso significato che la situazione del mercato è rimasta pressoché invariata, a prescindere evidentemente dal regime di mercato esistente.

La forte diminuzione della concentrazione dinamica in settori come quelli dello zucchero, della prima lavorazione del ferro e dell'acciaio e delle fibre tessili artificiali può anche sorprendere data l'esistenza in essi di condizioni che *a priori* farebbero ritenere che la concentrazione della produzione nelle unità produttive avrebbe dovuto invece aumentare.

Si tratta infatti di industrie in cui le dimensioni delle unità produttive, per quanto piccole possano essere, sono sempre notevoli e richiedono investimenti di capitali non trascurabili, mentre è ben nota l'esistenza in tali settori di complessi produttivi di dimensioni molto grandi. Ciò nonostante o i piccoli stabilimenti si sono ingranditi in misura maggiore dei grandi, o, dove la diffusione è aumentata, gli stabilimenti nuovi hanno assunto dimensioni di un certo rilievo, o, ancora, e lo vedremo in seguito, i processi di estinzione hanno riguardato in gran prevalenza gli stabilimenti minori mentre quelli di rinnovo hanno immesso nei gruppi di industria stabilimenti di dimensioni maggiori di quelli estinti; certamente però il risultato è stato la riduzione della concentrazione anche se le cause sono state diverse.

Studiando la concentrazione nei singoli settori di industria abbiamo esaminato anche la concentrazione dinamica per le aziende, in quanto interessava determinare anche le eventuali differenze di comportamento del fenomeno nel passaggio dalle distribuzioni di tali unità a quelle delle imprese vere e proprie. Poiché qui ciò che interessa sono le variazioni della concentrazione industriale ci soffermeremo soltanto sulla concentrazione dinamica per i gruppi e le aziende indipendenti.

Il solo gruppo di industria per il quale la concentrazione dinamica aumenta fra il 1937 ed il 1960 in misura apprezzabile è quello del cemento con un incremento dell'11,7 %. Per la produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati, l'aumento è stato del 6,7 %; per la prima lavorazione del ferro e dell'acciaio, l'aumento è del solo 0,7 %, e per l'industria del gas del 2,3 %. Per tutte le altre industrie la concentrazione dinamica nel corso del periodo è diminuita lievemente ovvero è rimasta invariata come nell'industria dei trattori agricoli. Soltanto per l'industria dello zucchero e per l'industria delle fibre tessili artificiali

le diminuzioni sono consistenti e cioè del 19,4 % per la prima e dell'11,6 % per la seconda.

I nostri dati non ci consentono conclusioni generali, ma la varietà dei comportamenti in questo caso è significativa. In via del tutto prudentiale potremmo dire soltanto che tendenze generali della concentrazione non ne esistono. Mentre nel corso di un periodo per alcune industrie la concentrazione aumenta per altre invece diminuisce e già questa constatazione ha la sua importanza perché rimane smentita la presunta tendenza generale verso la formazione o l'accentuazione delle posizioni oligopolistiche per effetto della concentrazione. Possiamo aggiungere anche, se non altro per i pochi settori studiati, che la tendenza è più rivolta ad una diminuzione della concentrazione che non al suo aumento. Quest'ultima asserzione va vista nel quadro di un periodo in cui per gran parte dei settori produttivi si è avuto un consistente sviluppo produttivo, né si può ignorare che in alcuni casi la diminuzione della concentrazione è il risultato di circostanze del tutto particolari. Benché possa sembrare del tutto contrario alla comune opinione, le diminuzioni maggiori della concentrazione si sono avute proprio nei due settori in cui esistevano forme consortili o collusioni ben note, e cioè l'industria dello zucchero e l'industria delle fibre tessili artificiali. In entrambi questi casi, le forme consortili hanno avuto l'effetto di promuovere l'accesso di nuove imprese.

CAPITOLO XXXI.

L'ACCESSO E L'ESODO DELLE IMPRESE

I dati che siamo venuti via via esponendo sui singoli settori produttivi hanno messo in luce che nel corso di quasi 25 anni i processi di entrata e di uscita delle imprese nelle e dalle singole industrie sono stati piuttosto consistenti, anche se per qualche settore produttivo i rinnovi sono stati trascurabili o inesistenti.

La ricerca compiuta ha però i suoi limiti ed è necessario soffermarsi su di essi al fine di una corretta interpretazione dei risultati ai quali perverremo.

Un primo limite è costituito dal periodo di osservazione. Si tratta di un periodo lungo, anche se rispetto alla vita delle imprese la sua durata non è tale da far ritenere che esso possa di per sé influire come fattore di eliminazione. A parte però la sua lunghezza non si può trascurare che esso comprende gli anni travagliati della guerra e dell'immediato dopoguerra che certamente hanno provocato in alcuni casi la morte violenta di alcune imprese e dall'altro lato hanno in alcuni casi facilitato la nascita di nuove iniziative. Le obiezioni che da tale punto di vista si possono muovere ai risultati ottenuti sono evidenti e si connettono all'eccezionalità degli eventi verificatisi dall'anteguerra al 1960.

L'altro limite che trova la ricerca è dovuto ai fenomeni connessi allo sviluppo economico. I settori produttivi considerati, quale più quale meno, hanno presentato tutti uno sviluppo produttivo notevole e quindi tanto gli esodi che gli accessi potrebbero essere una conseguenza dello sviluppo economico generale. Il fatto che nel corso del periodo non si siano verificati processi recessivi di un certo rilievo può aver influito in modo sostanziale sulle singole imprese, prolungando la vita di molte

imprese poco prospere e non in condizioni di affrontare momenti difficili e facilitando l'accesso di imprese deboli e che soltanto in condizioni d'ambiente del tutto favorevoli potevano svilupparsi e prosperare.

Vi è anche da considerare che abbracciando il periodo considerato un numero notevole di anni, è del tutto plausibile l'ipotesi che imprese sorte dopo l'anno di partenza siano state eliminate prima dell'anno finale, il che implica un confronto fra due situazioni e non un esame del processo di eliminazione. *Mutatis mutandis*, il nostro studio può compararsi ad una tavola di mortalità della popolazione costruita in base a due censimenti che danno la distribuzione della popolazione per età, ignorando però i dati sulle nascite e sulle morti verificatesi fra i due anni di rilevazione. Una tavola di eliminazione costruita in tal modo sarebbe certamente assai imperfetta ed assai lacunosa.

Alle obiezioni che si possono muovere all'indagine sugli accessi e sugli esodi delle imprese si può rispondere osservando in primo luogo che la misura dei processi può passare anche in seconda linea di fronte alla constatazione dell'esistenza dei fenomeni stessi. Che nel corso del periodo siano sorte imprese che per essere scomparse prima del 1960 non siano entrate nel nostro campo di osservazione ha un'importanza relativa di fronte all'accertamento del fatto che dall'anteguerra al 1960 sono entrate ed uscite numerose imprese. La mancata considerazione delle imprese nate dopo il 1937 e premorte al 1960 non farebbe che aumentare il numero degli accessi e degli esodi fra i due anni, il che accentuerebbe se mai il fenomeno dei processi di rinnovo, ma non porrebbe in forse l'esistenza del processo stesso. Pertanto si può dire che i nostri dati non mettono in evidenza il fenomeno nella sua completezza, ma non che essi non provano l'esistenza del fenomeno.

Si deve invece convenire che gli elementi che emergono dalle nostre elaborazioni non provano affatto che gli esodi e gli accessi delle imprese si verificano anche in periodi di breve durata o che essi non assumano aspetti assolutamente diversi in periodi nei quali si verificano processi recessivi. Non può escludersi, ed è anzi assai probabile, che quando lo sviluppo economico si arresta e ad un periodo di prosperità generale succede un periodo di crisi gli esodi delle imprese siano numerosi e le entrate siano nulle. È chiaro infatti che quando nel corso di un periodo una domanda di beni, inizialmente limitata, si espande considerevolmente, tale espansione facilita l'accesso al mercato di nuovi concorrenti. Infatti se le imprese esistenti non sono in condizioni di soddisfare la domanda, i prezzi dei beni aumentano e nuovi produttori si affacciano al mercato favoriti dalla certezza di poter trovare acquirenti per i loro prodotti e di poter lucrare, almeno inizial-

mente, su prezzi sufficientemente remunerativi. In altri termini, se le imprese esistenti non sono in condizioni di adeguare la loro produzione all'aumento della domanda, è inevitabile l'accesso al settore di nuove imprese. L'accesso è in questo caso anche favorito dall'attenuazione del rischio iniziale di impresa che rappresenta il maggior elemento aleatorio di ogni nuova iniziativa e dalle condizioni favorevoli d'ambiente che rendono nei momenti di prosperità accessibile il credito anche alle iniziative nuove.

Quando al periodo di espansione segue una situazione di difficoltà generale dello sviluppo, la congiuntura sfavorevole opera invece nel senso opposto determinando l'eliminazione delle imprese più deboli ed arrestando l'accesso delle imprese nuove.

Il fatto però che il materiale a nostra disposizione non provi che i processi di rinnovo e di estinzione si verifichino anche in condizioni diverse da quelle che effettivamente hanno dominato lo sviluppo produttivo degli ultimi 25 anni, non attenua la constatazione di fatto che nel periodo considerato le entrate e le uscite hanno rappresentato un elemento non trascurabile nella trasformazione della struttura produttiva dei singoli settori di industria ed hanno giuocato un ruolo, in alcuni casi anche rilevante, nei processi di concentrazione.

L'aspetto del problema dell'entrata e dell'uscita delle imprese nei e dai singoli settori produttivi che a noi più interessa è quello dell'influenza che i processi di rinnovo e di estinzione esercitano sulla modificazione delle distribuzioni delle imprese e sulla concentrazione in senso dinamico, e da tale punto di vista ci sembra che il materiale raccolto e le elaborazioni compiute forniscano elementi assai interessanti ed un contributo alla conoscenza del fenomeno.

L'indagine sull'accesso e sull'esodo delle imprese ha riguardato 15 settori produttivi, con la sola esclusione delle industrie del gas e della produzione elettrica per le quali non è stato possibile effettuare i confronti impresa per impresa.

Dei 15 gruppi di industria, per due soli, la produzione di alluminio e quella del piombo, non vi è stato alcun processo di rinnovo e le imprese trovate nel 1960 sono le stesse di quelle esistenti nel 1937. Nell'industria dello zinco, invece, mentre non si è verificata alcuna uscita, si è avuta un'entrata. Per tutti gli altri settori produttivi sono stati osservati processi di rinnovo e di estinzioni in alcuni casi assai importanti, in altri modesti.

Abbiamo ampiamente esaminato nei capitoli dedicati alle singole attività produttive i fenomeni che si sono accompagnati all'accesso ed all'esodo delle imprese, perché sia necessario qui riprendere in esame

le situazioni che si sono venute determinando, pertanto ci limiteremo soltanto ad alcuni confronti.

La prima osservazione assai importante che deve essere fatta riguarda i gruppi di imprese sopravvissute dall'anteguerra al 1960.

Le dimensioni medie delle imprese sopravvissute sono aumentate assai notevolmente in quasi tutti i gruppi di industria e soltanto per la produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati a caldo e per l'industria delle fibre tessili artificiali gli aumenti sono stati piuttosto bassi rispetto a quelli osservati per gli altri settori. Di fronte a tali aumenti della produzione media dello stesso gruppo di imprese fra l'anteguerra ed il 1960 la variabilità relativa (σ/M) presenta per tutti i settori produttivi variazioni trascurabili o assai modeste.

Per le 34 imprese dell'industria del cemento la variabilità relativa in base alla loro produzione nel 1937 è $\pm 2,56$, mentre nel 1960 è $\pm 2,49$, per le 9 imprese sopravvissute nell'industria dello zucchero fra i due anni considerati l'indice passa da $\pm 1,14$ a $\pm 1,35$, per il settore della produzione della ghisa, dell'acciaio e delle ferroleghie si ha un lieve aumento, mentre per la prima lavorazione del ferro si ha una lieve diminuzione, per i motocicli l'indice sale da $\pm 0,33$ a $\pm 0,66$, mentre per i trattori si passa da $\pm 0,77$ a $\pm 0,93$. Per le fibre tessili artificiali la variazione è del tutto trascurabile e soltanto per i pezzi di acciaio fucinati e stampati a caldo la variabilità relativa presenta un aumento di un certo rilievo anche se non molto notevole.

In sostanza per le imprese sopravvissute il notevole aumento delle dimensioni medie e i diversi sviluppi della produzione dei singoli settori non hanno modificato sostanzialmente le posizioni reciproche di ogni impresa rispetto alle altre. Tutte si sono ingrandite alcune di più altre di meno, poche non sono riuscite a tener il passo con le altre, ma anche di fronte a sviluppi non uniformi si sono avuti, come fattori compensativi, aumenti maggiori per alcune imprese piccole e medie rispetto a quelli delle imprese che inizialmente presentavano dimensioni grandi o grandissime.

Se per le imprese che hanno continuato a far parte dei settori produttivi nel corso di tutto il periodo la disuguaglianza (e trattandosi in questo caso delle stesse imprese, possiamo anche dire la concentrazione in senso dinamico) è rimasta invariata o quasi, le modificazioni strutturali che si sono verificate nel corso del periodo stesso sono dovute prevalentemente agli accessi ed agli esodi.

Una prima osservazione a tal riguardo deve essere fatta sull'aumento delle dimensioni medie delle imprese uscite ed entrate nel corso del periodo. Con la sola esclusione dell'industria delle fibre tessili ar-

tificiali, per la quale si è avuta una diminuzione della produzione media delle imprese entrate rispetto a quella delle imprese uscite in conseguenza del fatto che una grande impresa è stata assorbita, per tutti gli altri settori produttivi le dimensioni medie delle imprese entrate sono state assai maggiori di quelle delle imprese uscite.

Per alcuni settori, come il cemento, la produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati, i motocicli ed i trattori la produzione media delle imprese entrate rispetto a quella delle imprese uscite è stata assai maggiore dell'aumento delle dimensioni medie delle imprese sopravvissute fra l'anteguerra ed il 1960.

Per quanto riguarda la disuguaglianza, con la sola eccezione delle industrie dei motocicli e dei trattori, tutti i settori presentavano una variabilità minore per le imprese entrate che non per quelle uscite, mentre per le imprese sopravvissute, come già si è visto, non si sono avute modificazioni molto sensibili.

Indubbiamente i singoli gruppi di industria presentano, dal punto di vista degli accessi e degli esodi delle imprese, condizioni assai diverse.

Nella quasi generalità dei casi esaminati le imprese uscite nel corso del periodo dai singoli settori produttivi sono piccole e soltanto quando la loro scomparsa è stata dovuta ad assorbimenti, come nell'industria siderurgica e nell'industria delle fibre tessili artificiali, esse assumono anche dimensioni di un certo rilievo. Del tutto differente è invece la situazione per le imprese entrate. Nella maggior parte dei casi queste ultime si presentano con dimensioni piccole o medie e soltanto in alcuni casi ben individuati esse assumono proporzioni grandi o grandissime. Nel nostro gruppo di industrie un'entrata di imprese di dimensioni assai notevoli si è avuta nei settori dei motocicli, dei trattori agricoli e delle macchine addizionate. In queste industrie gli accessi di grandi unità produttive presentano un carattere comune e cioè di essere state promosse da imprese già esistenti che sono entrate in un nuovo campo di attività. Infatti per i motocicli le due nuove imprese entrate, con dimensioni di gran lunga superiori a tutte le altre, sono la Piaggio e la Innocenti, nel settore dei trattori la FIAT-OM, in quello delle macchine addizionate la Olivetti. In questi tre casi le industrie entrate si sono venute a porre tutte in una posizione dominante. Ma non sono questi gli unici casi in cui la promozione di nuove iniziative in un settore è stata determinata da imprese già esistenti ed operanti in altre attività. Nel settore automobilistico due delle imprese di nuova formazione sono state iniziate dalla Innocenti e da una partecipazione FIAT

e Pirelli, mentre nel settore delle fibre tessili artificiali un'impresa di medie dimensioni è stata costituita dalla Pirelli.

Questi casi, che non sono davvero isolati (indagini in altri settori confermerebbero l'esistenza di situazioni analoghe) permettono di trarre due conseguenze.

In primo luogo che la condizione di « mobilità dei fattori » non caratterizza sempre il regime di concorrenza perfetta, ma anzi si inserisce, in un'economia in sviluppo, come fattore non trascurabile di concentrazione, in quanto rende possibile la formazione di posizioni dominanti, ed in secondo luogo che l'accesso di nuove imprese non si risolve necessariamente in « concorrenza dei nuovi venuti », ma dà luogo anche a situazioni di predominio, anche se non è detto che crei situazioni oligopolistiche.

È noto infatti che in genere fra le diverse condizioni che si assumono come necessarie perché su un mercato viga un regime di concorrenza perfetta vi è quella che sussista una sufficiente mobilità dei fattori e cioè la possibilità di adeguamento dei fattori alle mutate condizioni del mercato. Nella misura in cui la mobilità è riferita ai fattori che concorrono alla stessa produzione gli adeguamenti favoriscono la permanenza dell'equilibrio concorrenziale esistente, ma se, invece, la mobilità dei fattori si esercita nell'altro senso e cioè di un trasferimento dei fattori stessi da un settore produttivo ad un altro si rende possibile un « contagio oligopolistico » da settore a settore, con il trasferimento di una o più posizioni dominanti da un settore all'altro.

Nei tre casi citati dianzi di fronte ad un'espansione eccezionale della domanda di motocicli, di trattori agricoli e di addizionali, quattro imprese, già in posizioni dominanti nei mercati di altri prodotti, si sono inserite nei tre settori in questione accentrando quote elevate della produzione. L'accesso di queste grandi imprese non ha però impedito che l'esempio fosse seguito da imprese di nuova costituzione di dimensioni medie, mentre molte piccole imprese esistenti nell'anteguerra prese di sprovvisa dall'improvvisa dilatazione del mercato e dal sopraggiungere di imprese modernamente attrezzate, hanno dovuto cedere il passo e scomparire. Che in questi casi, l'accesso di nuove imprese abbia impresso al mercato un nuovo corso è del tutto naturale, come è probabile che l'effetto immediato dell'accesso al mercato di nuovi concorrenti sia stato una riduzione dei prezzi, ma ciò non tanto perché la concorrenza è diventata più attiva, quanto perché la dilatazione del mercato ha comportato notevoli economie di scala.

Differente risulta invece il caso dei gruppi di industria che già nell'anteguerra avevano una struttura produttiva consistente e nei quali

esistevano già posizioni ben consolidate di alcune imprese. Qui effettivamente gli accessi hanno modificato nella maggior parte dei casi le posizioni dominanti.

Abbiamo già citato il caso delle industrie dello zucchero e delle fibre tessili artificiali, per le quali gli accessi, molto di più degli esodi, hanno portato ad una diminuzione della concentrazione in senso dinamico ed anche ad una diminuzione della disuguaglianza. Indubbiamente per lo zucchero vi è stata anche una forte dilatazione della domanda e quindi della produzione, ma per le fibre tessili artificiali l'aumento produttivo è stato piuttosto modesto e l'accesso si spiega di più con situazioni particolari connesse a margini incoraggianti di profitto e alla tendenza di qualche grande consumatore a svincolarsi da un mercato oligopolistico.

Negli altri settori produttivi gli accessi hanno influito riducendo la concentrazione o mantenendo quasi invariati i rapporti reciproci fra le dimensioni delle imprese quali si presentavano inizialmente.

Prima di passare ad un altro argomento è qui il caso di rilevare che i confronti che sono stati fatti fra le imprese uscite e quelle entrate rispecchiano due situazioni alquanto diverse dal punto di vista delle dimensioni esistenti nei due momenti che vengono considerati come inizio e fine del periodo. Infatti per le imprese uscite le dimensioni sono quelle esistenti nell'anno di inizio dell'indagine, mentre completamente sconosciute sono le dimensioni esistenti al momento della scomparsa. Per le imprese entrate invece non sono note le dimensioni al momento nel quale esse sono sorte, ma solo quelle relative al 1960 al quale si riferisce la rilevazione. Se pertanto l'impresa ha iniziato l'attività nel 1960 la sua dimensione risulta sottovalutata, perché la sua produzione non riguarda tutti i dodici mesi dell'anno, ma soltanto quelli che vanno dal mese d'inizio della fase produttiva al mese di dicembre. Se tale elemento di sottovalutazione delle dimensioni delle imprese sorte nel periodo può ritenersi però abbastanza trascurabile, meno trascurabile è invece l'altro elemento derivante dalla circostanza che le imprese di nuova costituzione non raggiungono la piena utilizzazione delle loro capacità produttive che dopo un periodo più o meno lungo. Infine nel confronto fra le vecchie imprese sopravvissute dopo molti anni di attività e le imprese nuove va tenuta presente una sostanziale differenza connessa alle possibilità di sviluppo; mentre le prime cioè hanno avuto tutto il tempo per assumere le dimensioni meglio rispondenti alle condizioni del mercato, per le nuove imprese tale adattamento si potrà avere soltanto dopo anni di attività.

Queste considerazioni appaiono opportune specialmente al fine di chiarire che con ogni probabilità le dimensioni rilevate per le imprese uscite risultano attraverso l'indagine condotta più elevate di quelle che effettivamente esistevano al momento della loro scomparsa, mentre per le imprese entrate le dimensioni sono *in fieri* e cioè inferiori a quelle che si sarebbero potute trovare se l'anno finale di rilevazione invece di essere il 1960 fosse stato procrastinato di qualche anno.

Veniamo ora ad esaminare i risultati delle nostre indagini sull'accesso e sull'esodo delle imprese dal punto di vista della differenziazione dei prodotti.

I nostri gruppi di industrie rappresentano sotto questo aspetto un campione abbastanza vario, ma dal punto di vista della differenziazione dei prodotti e della differenziazione nell'area i processi di rinnovo e di estinzione non mettono in evidenza comportamenti particolari.

Nell'industria del cemento, per la quale esiste bensì una omogeneità dei prodotti, esclusi casi del tutto trascurabili, ma la differenziazione è accentuatissima per quanto riguarda il raggio di azione di ciascun cementificio e la concorrenza ha luogo fra cementifici e non fra imprese nell'interno dell'area, gli accessi e gli esodi sono stati numerosi ed importanti. Nell'industria dello zucchero per la quale si può senz'altro parlare di omogeneità assoluta del prodotto e per la quale non sussiste differenziazione nell'area, dato il sistema vigente di conguaglio dei prezzi di trasporto, l'accesso delle imprese è stato eccezionalmente elevato, mentre l'esodo è stato piuttosto modesto. Altrettanto si può dire per le fibre tessili artificiali per le quali l'omogeneità dei prodotti è più discutibile.

Per i settori produttivi per i quali la differenziazione dei prodotti è incontestabile, e per i quali non abbiamo mancato di fare la riserva che l'accesso e l'esodo potrebbero essere conseguenza di sostanziali diversità non soltanto dei prodotti ma anche delle strutture produttive, il discorso va approfondito.

L'esempio ormai classico del caso di concorrenza monopolistica è quello degli autoveicoli ed è stato detto e ripetuto che in tale settore la concorrenza dei nuovi venuti non può essere che concorrenza di surrogati. Nulla di ciò si è verificato sul mercato delle autovetture in Italia. La posizione dominante che nell'anteguerra rappresentava l'88,6 % della produzione, prevalentemente destinata al mercato interno, si è ridotta nel 1960 all'83,9 % della produzione, di cui una parte assai notevole destinata all'esportazione, sicché la quota di mercato di sua spettanza ha subito una diminuzione ancora maggiore di quanto sia la differenza

fra le due percentuali. Delle quattro imprese sopravvissute una ha ampliato assai la propria influenza sul mercato, mentre l'altra l'ha ridotta. Le nuove imprese entrate hanno potuto validamente affermarsi, ma ciò che è più importante la concorrenza estera si è fatta sempre più sentire, a mano a mano che si riducevano i dazi doganali, fino a raggiungere nel 1963 una cifra di oltre 206 mila autovetture. In queste condizioni il sostenere che la differenziazione del prodotto abbia limitato l'accesso dei concorrenti sul mercato, siano essi nazionali che esteri, sembra fuori luogo, come non sembra sostenibile che il predominio del mercato da parte di una impresa abbia ostacolato la scelta degli acquirenti.

Il caso del mercato dei motocicli è forse anche più significativo di quello delle autovetture. Anche qui la differenziazione dei prodotti è assai notevole e si è venuta accentuando assai di più con l'entrata nel settore di nuove imprese che hanno lanciato sul mercato dei prodotti sotto certi aspetti del tutto nuovi. Come già si è detto, delle imprese entrate recentemente due si sono imposte con dimensioni del tutto eccezionali sia rispetto alle imprese esistenti nell'anteguerra sia rispetto a quelle esistenti nel 1960. Dal gruppo di industria sono tuttavia uscite nel periodo 14 imprese ma ne sono entrate ben 18 e le imprese sopravvissute si sono tutte ampliate in modo consistente. Indubbiamente la differenziazione dei prodotti ed il lancio di tipi del tutto nuovi hanno creato una situazione nuova, ma come le vecchie posizioni da gran tempo consolidate nel mercato non hanno costituito alcun ostacolo alle produzioni nuove ed all'accesso di nuove imprese, così le nuove produzioni non hanno ostacolato l'espansione dei tipi tradizionali di motocicli. Si può anzi affermare che hanno visto aumentare la clientela quasi per traslazione degli acquirenti da un tipo di prodotto più modesto ad uno più pregiato. Ma tanto poco la differenziazione del prodotto ha giuocato come elemento limitativo dell'accesso che a poca distanza di tempo dalla costituzione della maggiore impresa per la produzione di motorscooters ne è sorta un'altra di dimensioni quasi identiche.

Nell'industria per la produzione dei trattori abbiamo già visto che una impresa recentemente entrata nell'industria si è venuta a porre in una posizione dominante. L'esiguità della produzione nell'anteguerra e la debolezza della gran parte delle imprese esistenti non ha certamente costituito un ostacolo all'accesso della grande impresa, ma nemmeno l'esistenza di questa ha impedito che altre imprese seguissero il suo esempio anche se hanno assunto dimensioni assai minori. Gli 8 esodi ed i 14 accessi dimostrano a sufficienza che la differenziazione dei prodotti e la costituzione di una posizione dominante, particolarmente solida data la sua penetrazione nel mercato attraverso una convenzione

con la Federconsorzi, non hanno limitato l'accesso di concorrenti medi o piccoli.

Senza soffermarsi sugli altri casi che confermano quanto è stato già detto, un settore produttivo che dal punto di vista dell'accesso e dell'esodo ha riservato le maggiori sorprese è quello della siderurgia.

Abbiamo già avuto occasione di osservare che una omogeneità di queste classi di industria non esiste e che gli accessi e gli esodi dipendono in buona parte da una sostanziale diversità nelle dimensioni ottime dei diversi tipi di produzione. Ma il notevole numero di imprese uscite ed il numero anche maggiore di imprese entrate nei gruppi è indicativo di due circostanze. La prima è che, nonostante la differenziazione dei prodotti il gruppo di industria esiste con una sua unitarietà rispetto al mercato, perché se è vero che i medi e piccoli produttori non fanno la concorrenza ai grandi per tutti i prodotti, tale concorrenza si esplica per una gamma notevole di prodotti che sono oggetto di produzione sia da parte delle imprese grandi che delle imprese medie e piccole. La seconda circostanza è che la presenza anche di grandissime imprese lascia, proprio per effetto della differenziazione dei prodotti, larghi margini all'accesso di nuove imprese che assumono posizioni di concorrenza non monopolistica sul mercato.

L'indagine sugli accessi e sugli esodi delle imprese, pur limitata a pochi gruppi di industria, sembra confermare quelle considerazioni che abbiamo esposto nel capitolo XIII.

La prima conclusione che si può trarre dalle nostre elaborazioni, e ci sembra la più importante dal punto di vista dell'analisi economica, è che non si può parlare di accesso e di esodo delle imprese in astratto, come fenomeno a sé stante capace di fornire indicazioni sui regimi di mercato. In alcuni casi l'esodo e l'entrata delle imprese possono essere il sintomo dell'esistenza di un regime concorrenziale, ma in altri casi l'esodo e l'accesso hanno ridotto i margini di concorrenza esistenti. Soltanto dall'esame caso per caso dei diversi « gruppi di industria », considerando i processi di trasformazione ai quali essi sono soggetti dal punto di vista della loro composizione imprenditoriale, si possono ravvisare i significati che di volta in volta assumono i processi di estinzione e di rinnovo delle imprese.

I casi esaminati mettono quasi tutti in evidenza che fra il 1937 ed il 1960 l'entrata e l'uscita delle imprese si sono concretamente realizzate. Parlare pertanto di ostacoli all'accesso per dimostrare l'esistenza di situazioni monopoloidi o oligopolistiche significa semplicemente negare la realtà dei fatti, senza peraltro dimostrare nulla perché, anche in presenza di situazioni di oligopolio, l'accesso di nuove imprese può rea-

lizzarsi senza modificare sostanzialmente le condizioni del mercato preesistenti. Infatti soltanto se l'accesso delle nuove imprese è accompagnato da altri processi di trasformazione delle dimensioni delle imprese, il regime di mercato può modificarsi sostanzialmente.

Un'altra conclusione che si può trarre dagli elementi esposti è che di preclusioni derivanti alla libertà di accesso dalla così detta « concorrenza monopolistica » non è il caso di parlare almeno nel senso in cui si è « teorizzato » negli ultimi anni. La differenziazione dei prodotti, come si è visto, in alcuni casi facilita l'accesso ed in altri lo limita, in alcuni casi provoca lo spostamento dei consumatori da un prodotto differenziato all'altro, in altri casi l'accesso di nuove imprese porta alla costituzione di posizioni dominanti nonostante le differenziazioni dei prodotti. Quando sussiste invece una notevole mobilità dei fattori da un settore produttivo all'altro o quando esistono possibilità di ripartizione dei costi su produzioni congiunte, le conseguenze degli accessi di nuove imprese sulla struttura possono essere diversissime.

La distinzione fra « entrata omogenea » ed « entrata eterogenea » se, in astratto, può servire a qualificare l'accesso in settori con produzioni differenziate o non differenziate, in concreto, cioè nella realtà economica, non delimita categorie di fenomeni connessi ad uno o ad un altro tipo di entrata.