

ALCUNE CONSIDERAZIONI SULLA
CONCENTRAZIONE INDUSTRIALE IN ITALIA

di *Paolo Palazzi*

PARTE I - *Aspetti teorici*

1. Nelle moderne economie capitalistiche il fenomeno della concentrazione ha investito, in misura diversa, l'intera struttura produttiva; nell'industria, in particolare questo fenomeno ha raggiunto livelli molto elevati e tali da sopravanzare la dimensione nazionale. Il problema della concentrazione è generalmente affrontato dalla storia economica ed inquadrato nell'ambito del processo di accumulazione capitalistica. Già Marx aveva individuato la "centralizzazione" del capitale, come componente della accumulazione, ancor prima che tale fenomeno raggiungesse livelli talmente elevati da modificare i meccanismi stessi dell'accumulazione¹.

L'aumento di concentrazione come tendenza storica è un fatto ormai accertato ed operante ancora oggi, nonostante gli alti livelli già raggiunti, ma, come tutte le tendenze, ha dei momenti di accelerazione, di ristagno ed arretramento. Inoltre se si guarda più da vicino la struttura produttiva di un qualsiasi settore, si nota come, a fianco di grandi imprese che dominano il mercato, si trovino un elevato numero di piccole e medie imprese che prosperano, muoiono o nascono senza che, a prima vista, si riesca ad individuare una qualche legge economica che regoli tali fenomeni. In questo lavoro affronteremo il problema della concentrazione dal punto di vista del rapporto fra grandi e piccole imprese all'interno di singoli settori industriali. L'ipotesi che porteremo avanti è che analizzando la politica di espansione delle grandi imprese, e quindi

la dinamica della concentrazione, si riesce a spiegare la dinamica della permanenza nel mercato di imprese piccole e medie indipendenti. E' noto, infatti, che tutte le molteplici funzioni che una piccola o media impresa può svolgere all'interno di un settore sono direttamente od indirettamente legate all'interesse o al "disinteresse" delle grandi imprese del medesimo settore, cioè le loro funzioni sono quelle che le grandi imprese, in un dato momento ed in una data situazione di mercato, non vogliono o non possono svolgere.

La concentrazione industriale può essere osservata sotto diversi punti di vista. Mi riferisco alla tripartizione proposta da Sylos Labini: "... concentrazione... riferita agli stabilimenti (che potremo chiamare concentrazione tecnica), quella riferita alle imprese (concentrazione economica) e quella riferita alle imprese produttrici beni disparati, o a gruppi di imprese collegati fra loro principalmente da partecipazioni azionarie (concentrazione finanziaria)²". Il concetto di concentrazione economica, quella cioè a livello di impresa, è quello che più si adatta al nostro scopo. E' evidente che, in una situazione come quella attuale, in cui la presenza di gruppi finanziari, statali e privati è preponderante ed in continuo sviluppo, lo studio della strategia produttiva a livello di impresa incontra grossi limiti e d'altra parte perde di significato gran parte della corrente teoria dell'impresa. Ma, a parte il fatto che non è ancora chiaro quale ruolo giochi l'impresa nella strategia dei gruppi finanziari - in altre parole quale sia il grado di autonomia delle singole imprese di un gruppo - è abbastanza certo che i rapporti tra gruppi e le piccole e medie imprese all'interno dei singoli settori si svolgono a livello di impresa³. Quindi, nel momento in cui la dinamica della concentrazione economica è un indice della politica delle grandi imprese nei confronti delle concorrenti minori, lo studio di questo fenomeno può essere significativo ed utile non solamente dal punto di vista descrittivo, ma anche da quello teorico.

2. Il problema della concentrazione economica usualmente viene affrontato, attraverso schemi micro-economici, dai teorici dell'impresa e viene analizzato nella maggior parte dei casi da un punto di vista che potremmo definire di statica comparata. Numerosi studi elencano in astratto i benefici o gli svantaggi che derivano ad una impresa da un allargamento delle proprie dimensioni. La strategia dello sviluppo quantitativo delle imprese viene essenzialmente legata alla possibilità di ottenere economie di scala e, trattandosi di imprese, vengono comprese, ma non sempre, oltre a quelle strettamente tecnologiche anche le possibili economie di tipo commerciale e finanziario. Molto spesso, però, viene trascurato uno degli elementi fondamentali che condizionano le imprese nelle loro decisioni: il rapporto con la struttura del mercato, cioè le relazioni con le altre imprese. Il risultato di tale dimenticanza porta troppo facilmente ad individuare comportamenti "irrazionali" delle imprese, con relative critiche al gigantismo ed alle diseconomie di scala. Un modo più corretto di impostare il problema comporta:

- a. distinguere la possibilità di economie di scala in astratto dai fattori che di fatto rendono conveniente e permettono la realizzazione concreta di tali economie;
- b. considerare, che in alcuni casi, le imprese sono costrette da fattori esogeni ad aumentare o diminuire le loro dimensioni anche se questo può comportare una lievitazione dei costi.

3. In questo lavoro viene proposto e verificato per alcuni settori industriali italiani uno schema che analizza le cause ed i meccanismi che provocano modificazioni, in un certo intervallo di tempo, nella struttura produttiva. Seguendo l'ipotesi di base che la struttura produttiva è condizionata dalla politica delle grandi imprese, si individuano ed analizzano gli elementi, in genere esterni alla "volontà" delle grandi imprese, che le portano ad allargare la dimensione a tassi più elevati dello sviluppo della domanda del settore a cui appartengono, in modo da accrescere la loro quota di mercato e quindi la concen-

trazione nel settore. Di contro si cercherà di capire per chè, e quali siano le condizioni, per cui questo processo non avviene o va nel senso contrario.

Le assunzioni che stanno alla base dello schema sono:

1. l'analisi si riferisce a settori industriali in cui la forma di mercato è quella dell'oligopolio;
2. l'accumulazione all'interno di ciascun settore avviene solo attraverso capitali accumulati all'interno del settore stesso o "nuovi" capitali indipendenti⁴;
3. i prezzi non possono adeguarsi, nel breve periodo, completamente alle modificazioni dei costi: quindi una variazione dei costi provoca in un primo momento una variazione contraria dei margini di profitto⁵;
4. una politica delle grandi imprese volta ad aumentare la propria quota di mercato comporta in un primo mento un aumento dei costi⁶;
5. in relazione ai fini dell'impresa ed in particolar modo al rapporto tra profitto e crescita, si assume come variabile dipendente la concentrazione e quindi indirettamente la crescita come risposta a modificazioni dei margini di profitto. Si accetta cioè la tesi che vede nella massimizzazione di lungo periodo del profitto lo scopo delle grandi imprese;
6. nel lungo periodo per nessuna impresa esistono limiti di carattere tecnologico od organizzativo al raggiungimento di maggiori dimensioni.

Esaminiamo ora quali sono le variabili che verranno usate per il funzionamento dello schema.

a. *La domanda.* Un primo fattore che ha un notevole peso sulla politica di espansione delle imprese è il tasso corrente di incremento di domanda e le aspettative sul suo comportamento nel futuro.

Esaminiamo il caso in cui il tasso di incremento di domanda è elevato e viene giudicato soddisfacente. In teoria due opposte politiche, l'una "passiva" l'altra "aggressiva"⁷, sono compatibili con tale situazione. Una politica passiva permette comunque un forte sviluppo assoluto

dell'impresa⁸, senza bisogno di un aumento delle spese commerciali e promozionali; di contro, un rapido incremento di domanda favorisce l'introduzione da parte delle grandi imprese di innovazioni tecnologiche di importanza primaria, e questo consente e stimola una politica aggressiva che avrebbe buone possibilità di successo.

Eguale nel caso di ristagno o di tasso d'incremento della domanda poco elevato, le alternative di politica passiva od aggressiva sono entrambe valide. Se la situazione normale è quella di bassi tassi di incremento e le aspettative sono che così rimanga in futuro, una politica aggressiva comporta un incremento dei costi fissi unitari tale che difficilmente possa venir compensato da una eventuale diminuzione della parte variabile media; questo perchè occorrerà un lungo periodo sia per poter utilizzare in modo efficiente l'incremento della capacità produttiva (in caso d'introduzione di innovazioni tecnologiche), sia per riuscire a bilanciare, con l'allargamento della quota di mercato, le maggiori spese commerciali e promozionali in genere. Viceversa si può verificare che le grandi imprese, di fronte ad una domanda insoddisfacente, siano costrette ad una politica aggressiva allo scopo di mantenere inalterata la quota di capacità inutilizzata che permette un saggio di profitto soddisfacente. Tale politica può, inoltre, essere facilitata dalle maggiori difficoltà in cui probabilmente si trovano le imprese marginali nel caso di ristagno.

A priori e senza ulteriori precisazioni, tutte queste possibili alternative hanno in teoria una eguale probabilità di verificarsi, ma questo non ci aiuta a comprendere come in realtà si muoveranno le grandi imprese di fronte ad un determinato comportamento della domanda, anche se, una volta che la scelta è stata fatta, sarà molto semplice giustificarla a posteriori⁹. Manca cioè una analisi che ci indichi quando è conveniente scegliere una delle due politiche ed in particolare quando tale scelta sia di fatto obbligatoria.

Per portare avanti l'analisi il fattore domanda non è di per sè sufficiente, ma è indispensabile servirsi di ul

teriori parametri che possono condizionare la politica delle grandi imprese. Il tentativo che verrà portato avanti in questo lavoro è quello di approfondire la conoscenza sistematica del fenomeno della concentrazione utilizzando, oltre la domanda, altri due fattori: la dinamica dei costi e la struttura di partenza dei vari settori.

b. *I costi.* E' ovvio che la politica delle imprese è condizionata dalla dinamica dei costi unitari, poichè una variazione di costi, *ceteris paribus*, porta ad una variazione in senso opposto del saggio di profitto. Però, l'impostazione teorica tradizionale, che vede l'impresa come elemento isolato da analizzare "in vitro", induce a trascurare molto spesso l'analisi della dinamica della struttura differenziata dei costi tra le imprese di uno stesso settore¹⁰. Invece sono proprio le modificazioni differenziate dei costi quelle che maggiormente condizionano il comportamento delle imprese nei confronti dei concorrenti. Partendo dall'impostazione della nota teoria dell'oligopolio¹¹, analizzeremo nel corso del lavoro le variazioni dinamiche della struttura produttiva causate dalla politica delle grandi imprese quando esse reagiscono non solo a modificazioni della domanda e quindi della dimensione di mercato, ma anche a cambiamenti nella struttura dei costi¹².

c. *Struttura di partenza.* Il processo di concentrazione si è sviluppato in modo diseguale non solo nel tempo, ma anche da settore a settore. La cosa è evidente, ad esempio in Italia, quando si considera il settore industriale a confronto con quello dell'agricoltura e quello commerciale. Inoltre anche all'interno del settore industriale troviamo notevoli differenze tra settore e settore. In questa sede non ci occuperemo delle origini di tale disparità di struttura¹³, quello che ci interessa capire è in quale modo sia differenziata la politica delle grandi imprese a seconda che esse appartengano ad un settore con alta o bassa concentrazione, in particolare come sia diverso il loro potere di condizionamento sulle piccole e me-

die imprese. La possibilità delle grandi imprese di condizionare la vita produttiva delle piccole e medie deriva sinteticamente da un maggior grado di potere discrezionale. Secondo noi tale potere discrezionale va analizzato a due livelli:

1. il primo, che potremo chiamare tecnico-produttivo, è dovuto alle maggiori dimensioni assolute che permettono vaste economie di scala a livello tecnologico, organizzativo, commerciale e promozionale; questo si concretizza in livelli di produttività maggiori ed, ancora più importante, in una dinamica della produttività più elevata;
2. il secondo, che chiameremo potere discrezionale di mercato, è la possibilità di controllo della domanda e dell'offerta, ed è strettamente dipendente dalla quota che le imprese hanno nel mercato. Tanto maggiore è il peso che l'impresa ha nel settore di intervento, tanto maggiore sarà il suo potere di controllo. Tale controllo rende possibile un margine di reazione, mediante il quale le grandi imprese riescono a rispondere a mutamenti "esogeni" delle condizioni di produzione, adattando la loro struttura e quindi quella del settore alle nuove condizioni. E' all'interno di tale capacità di reazione che possono essere adottate varie strategie servendosi del potere discrezionale tecnico-produttivo.

Ecco in sintesi lo schema. I settori industriali sono divisi in due categorie a seconda che presentino alti o bassi livelli di concentrazione. Nel periodo di tempo in esame, all'interno di questi settori, l'attenzione va rivolta alla dinamica dei costi unitari. Possiamo distinguere due alternative:

- a. il livello dei costi ha una dinamica crescente;
- b. la dinamica dei costi è stazionaria o tende ad una diminuzione.

All'interno di entrambe le possibilità si possono avere eventuali mutamenti del ventaglio di distribuzione dei costi fra grandi e piccole imprese, perciò bisogna distinguere due sottocasi:

- a. non avvengono mutamenti nella distribuzione dei costi

o la modificazione va a favore delle piccole e medie imprese del settore;

b. la modificazione va a favore delle grandi imprese del settore.

Questi finora sono i fattori che agiscono all'interno delle imprese. Dobbiamo ora introdurre il fattore domanda.

Per ognuna delle possibili situazioni si può essere in presenza di:

a. dinamica molto elevata o in generale soddisfacente,

b. domanda debole o in ristagno.

Per il funzionamento dello schema si tratta di combinare tutte le possibili situazioni. Con margini abbastanza limitati di indeterminatezza si riesce ad individuare se, in un ipotetico settore "alfa", in un determinato periodo, si avrà o meno un processo di concentrazione produttiva.

Per una migliore comprensione riportiamo qui di seguito lo schema completo di tutte le combinazioni.

Struttura di partenza	Dinamica dei costi	Differenziaz. dei costi tra piccole e grandi imprese	Dinamica della domanda	Aumento concentrazione fine periodo
-----------------------	--------------------	--	------------------------	-------------------------------------

Settore a più alta concentrazione	aumento costi	nessuna modifica o a favore piccole	alta → no	
		a favore grandi	bassa → sì?	
	diminuzione costi	nessuna modifica o a favore piccole	alta → no	
		a favore grandi	bassa → sì?	

(segue)

Struttura di partenza	Dinamica dei costi	Differenziaz. dei costi tra piccole e grandi imprese	Dinamica della domanda	Aumento concentrazione fine periodo
-----------------------	--------------------	--	------------------------	-------------------------------------

Settore a più bassa concentrazione	aumento costi	nessuna modifica o a favore piccole	alta → no	
		a favore grandi	bassa → no	
	diminuzione costi	nessuna modifica o a favore piccole	alta → sì	
		a favore grandi	bassa → no?	

N.B. Il punto interrogativo sta ad indicare un alto grado di indeterminatezza.

4. Illustriamo qui di seguito con qualche esempio più significativo il funzionamento dello schema.

1. Settore a più alta concentrazione

Supponiamo che in questo settore, durante il periodo in esame, la dinamica dei costi sia crescente, ma che tale crescita danneggi in maggior misura le piccole e medie imprese.

Se la domanda è debole o in ristagno è del tutto probabile che in tale settore le grandi imprese seguiranno una politica aggressiva che accrescerà la loro quota di mercato.

Infatti le grandi imprese sentiranno impellente la necessità di espandersi ad un saggio più elevato di quello

molto basso o nullo di domanda¹⁴: questo perchè un espansione "regolare"¹⁵ non solo permetterà il mantenimento dei precedenti margini di profitto attraverso un aumento della produttività, ma potrà evitare un ulteriore aggravio di costi, che sarebbe conseguenza di un minor utilizzo della capacità produttiva. D'altro canto tale politica aggressiva è facilitata dalle maggiori difficoltà in cui certamente si troveranno le imprese minori, che in parte si autoeliminaranno ed in parte potranno essere spodestate con lieve sforzo dalle grandi imprese.

Il quadro cambia considerando il caso di *alto tasso di incremento di domanda* e mantenendo eguali le altre condizioni. In tale situazione l'incremento di produzione è considerato soddisfacente e sarà quindi più probabile un comportamento passivo delle grandi imprese, che invece tenderanno al riassorbimento dell'aumento dei costi mediante misure interne, possibili dato l'elevato sviluppo della domanda. Nel campo delle piccole e medie imprese si avrà invece una certa selezione: le imprese più efficienti potranno restare nel mercato ed eventualmente allargarsi, mentre le meno efficienti saranno sostituite da nuove piccole imprese, che riusciranno ad entrare nel mercato in espansione adottando tecniche produttive più nuove ed efficienti. (Questo può essere il caso di ingresso di capitali di grandi imprese operanti in altri settori o imprese straniere, che non potendo fare un ingresso di grandi proporzioni, data la struttura concentrata del mercato, potranno acquistare piccole e medie imprese in difficoltà e renderle efficienti grazie ad una nuova collocazione in una più ampia economia di scala). In definitiva, quindi, il grado di concentrazione resterà immutato.

Consideriamo l'esempio di una *diminuzione di costi* che abbia agito *in modo generalizzato e magari abbia favorito di più le piccole e medie imprese*. Se il *tasso di incremento di domanda è elevato*, le grandi imprese non riterranno opportuna una politica aggressiva, sia perchè non necessaria, data la domanda, sia perchè sarebbe molto lunga e costosa a causa della capacità di resistenza delle concorrenti. Con tutta probabilità anche in questo ca-

so si creeranno margini per l'ingresso di nuove piccole e medie imprese incoraggiate dall'alta domanda e dai bassi costi. Ci troveremo di fronte ad una diminuzione (nel caso di nuovi ingressi) o quanto meno ad una stabilità della concentrazione.

Anche nel caso di *domanda debole* sarà molto difficile per le grandi imprese condurre in porto una politica aggressiva in quanto, oltre ad essere costosa a causa di una diminuzione del divario fra piccole e grandi imprese, avrebbe una probabilità di successo alquanto dubbia, esistendo la possibilità di una reazione dei piccoli: questi, infatti, per non farsi eliminare, potrebbero abbassare i prezzi approfittando della diminuzione dei costi; evento questo assai temuto in quanto, come in una reazione a catena, potrebbe provocare una battaglia di prezzi anche tra le grandi imprese del settore.

2. Settore a più bassa concentrazione

La caratteristica fondamentale di questo settore è data dalla presenza di numerose piccole e medie imprese, che nel loro complesso coprono una quota molto rilevante del mercato. Questa situazione fa sì che le grandi imprese del settore abbiano un potere di controllo ed in genere una supremazia sulle piccole e medie molto inferiore rispetto alle grandi imprese dei settori più concentrati¹⁶. I motivi di questa inferiorità possono essere sinteticamente individuati nelle tre seguenti circostanze:

- elevato grado di differenziazione del mercato, che rende la domanda più rigida, con conseguente maggiore difficoltà per le grandi imprese di uno sviluppo più elevato della loro domanda particolare;
- difficoltà di coprire tutto il mercato con politiche di incentivazione delle vendite (pubblicità o concorrenza qualitativa);
- alto livello di concorrenza tra le piccole e medie imprese che coinvolge anche le grandi, con conseguenti minori margini di profitto e riduzione della possibilità di condurre una politica aggressiva¹⁷.

Date queste premesse esaminiamo alcune delle possibili alternative all'interno di tale settore.

Se *aumentano i costi*, solamente se si verificano due condizioni sarà probabile un processo di concentrazione: tale aumento deve essere *fortemente differenziato a sfavore delle piccole e medie imprese* del settore e *la domanda deve avere una dinamica molto elevata*. In questo caso sarà possibile alle grandi imprese introdurre delle innovazioni tecniche, che possano far riacquistare margini di profitto soddisfacenti e contemporaneamente condurre abbastanza facilmente una politica di allargamento della quota di mercato, non solo e non tanto per la loro forza, quanto per la debolezza delle imprese minori. Se una di queste condizioni non si verifica, difficilmente si potrà avere un processo di concentrazione. Quando *la domanda ristagna o è molto debole* sarà impossibile anche per le grandi imprese reagire con una politica aggressiva alla riduzione dei margini di profitto; probabilmente l'intero settore entrerà in crisi ed i margini di profitto potranno essere ricostruiti a scapito dell'occupazione e delle condizioni di lavoro degli operai dell'intero settore. (In questo caso è ragionevole prevedere un intervento diretto dello stato tramite sovvenzioni o interventi di salvataggio, che potrebbero favorire o no un processo di concentrazione a seconda della politica che guida tale intervento).

Se invece *la domanda è forte*, le prospettive di sviluppo buone, ma *gli aumenti di costi generalizzati*, la riduzione dei margini di profitto, già di per sé non elevati, renderà difficile una politica di espansione, o quanto meno questa sarà contrastata dai tentativi di ingresso di nuove imprese che possono adottare le tecnologie più efficienti. (Tale situazione apre ampi margini all'ingresso di capitali di grandi imprese straniere o di altri settori).

Il caso di *diminuzione dei costi* può essere semplificato considerando in generale che lo scarso potere di mercato delle grandi imprese le induce ad una tendenziale "pigrità" e quindi ad accontentarsi dei maggiori margini di

profitto - anche se con tutta probabilità temporanei -, senza porsi il problema di una espansione più che proporzionale. Esiste evidentemente un margine di indeterminazione abbastanza elevato in particolar modo nel caso di *domanda debole*; non è escluso, anzi è probabile, che alcune imprese cercheranno di usare, per una politica di forte sviluppo, gli accresciuti margini di profitto; ma per il fatto che *a priori* non si può dire se tale politica verrà attuata da grandi o medie imprese, né a danno di chi andrà, nel complesso la concentrazione non muterà, anche se al suo interno il settore avrà dei cambiamenti di graduatoria.

5. Lo scopo principale dello schema proposto è quello di dare una visione sintetica delle circostanze che inducono e permettono alle grandi imprese di condurre una politica aggressiva nei confronti delle concorrenti minori. Nella seconda parte del lavoro vedremo come, seguendo questo semplice schema, si riesca in gran parte a spiegare quello che è avvenuto nel campo della concentrazione industriale in Italia nell'ultimo ventennio, senza ricorrere, come molto spesso è stato fatto, a motivazioni di carattere sociologico-metafisico sulla classe imprenditoriale o, all'estremo opposto, a generali "disegni" di un monolitico capitalismo più o meno internazionale.

Dall'analisi precedente emergono però problemi più complessi che investono i rapporti tra la struttura di una industria e il suo sviluppo. Di tali problemi possiamo elencare quelli che ci sembrano più rilevanti:

1. rapporto tra efficienza e struttura produttiva di un settore, con conseguenti problemi relativi alla possibilità di uno sviluppo autonomo o condizionato da interventi esterni;
2. ruolo che può investire un aumento dei costi, specialmente salariali, come impulso verso una razionalizzazione o, al contrario, come vera e propria ultima spinta verso la crisi del settore¹⁸;
3. rapporto tra razionalizzazione e sviluppo, cioè analisi dei vari tipi di razionalizzazione, in relazione al

la dinamica dell'occupazione e degli investimenti;

4. ruolo dell'incremento di domanda nei confronti della concorrenza all'interno di una struttura oligopolistica.

La semplicità dello schema non permette di dare soluzioni specifiche, ma può costituire una guida alla ricerca di tali soluzioni. Alcuni di questi problemi saranno affrontati nell'analisi della situazione italiana; infatti, solamente all'interno di una situazione concreta, è possibile qualificare e differenziare gli elementi costitutivi la struttura dello schema teorico, presupposto inevitabile per un ampliamento della tematica.

PARTE II - Aspetti empirici relativi all'economia italiana

1. Criteri di elaborazione dei dati

Prima di affrontare l'analisi empirica della concentrazione nell'industria italiana premettiamo alcune note di carattere metodologico.

1. Lo studio riguarda rispettivamente gli anni 1951-61 e 1961-67; tale scelta è dovuta alle diverse caratteristiche di evoluzione dell'industria italiana nei due periodi. Il primo parte dal termine della ricostruzione ed è caratterizzato da un rapido sviluppo estensivo; il secondo inizia nel momento in cui emergono le contraddizioni dello sviluppo degli anni precedenti che provocheranno la crisi del 1962-63 e termina al momento in cui tale crisi viene superata e si ricompone un equilibrio. In appendice viene inoltre analizzato il periodo 1967-70.

2. I settori industriali esaminati sono i seguenti: alimentare, tessile, metallurgico, meccanico, mezzi di trasporto e chimico, per un totale del 70% della produzione, l'80% dell'occupazione ed il 68% delle esportazioni (dei grandi settori manca quello petrolifero, ma esso è composto di pochissime imprese, straniere o a capitale statale, e non si prestava al nostro studio). La decisione di operare per

grandi aggregazioni è dovuta ad una serie di motivi. Il principale è che una disaggregazione più analitica avrebbe portato all'impossibilità di collocare le imprese più grandi in uno o nell'altro settore, data la loro caratteristica di avere una vasta gamma di produzioni. Dato che ci interessiamo della concentrazione economica, non ci sembra lontano dalla realtà dire che, a livello di impresa, una certa omogeneità per larghi settori esista (nella concentrazione finanziaria invece perde gran parte di significato riferirsi a settori sia pure vasti). Un altro motivo è quello usuale della impossibilità di trovare, per una maggiore suddivisione, i dati occorrenti all'analisi. Questo limite si riflette in particolare sul settore meccanico che probabilmente costituisce una aggregazione eccessiva. In effetti alcuni comportamenti atipici di tale settore potrebbero essere chiariti riuscendo a separare, anche per il periodo 1961-67, la meccanica di precisione (questo settore infatti presenta caratteristiche simili ai settori a più alta concentrazione).

3. L'indice usato in questo lavoro, per misurare la concentrazione è quello del calcolo del peso percentuale delle prime tre e quattro imprese del settore sul totale rispetto a due variabili: fatturato e numero di dipendenti. I limiti e le critiche relative a questo indice sono molteplici e non ci soffermeremo ad illustrarle particolarmente¹⁹.

Basta solo accennare alla principale: questo indice misura l'altezza della curva di concentrazione in un solo punto, e da ciò deriva la incapacità di dare una visione complessiva della struttura produttiva. Nonostante questo limite tale indice è largamente usato grazie alla semplicità del calcolo e la facilità di reperire i dati. Nel nostro caso è però possibile dare una giustificazione teorica alla significatività di questo indice. Infatti il nostro scopo è quello di analizzare il processo di concentrazione come fenomeno indicativo di mutamenti nella struttura oligopolistica dei vari settori dell'industria italiana; siccome un indice come quello proposto riesce ad individuare un determinato comportamento delle imprese-guida

rispetto alle altre, esso può indicarci quei settori dove una certa modificazione, nel senso di un maggiore o minor controllo del mercato, è avvenuta.

4. Come premesso nell'introduzione ci interesseremo delle variazioni della domanda e dei costi. Per quanto riguarda la domanda essa viene identificata con la produzione, si ipotizza cioè che nel lungo periodo la variazione delle scorte sia quella desiderata. Per l'analisi dei costi esamineremo solamente il costo del lavoro (salario orario di viso produttività oraria); questa semplificazione, dettata dalla impossibilità di avere dati più analitici, non porta gravi complicazioni, sia per l'importanza degli oneri salariali sul totale dei costi, sia perchè è essenzialmente in relazione ad una modificazione della incidenza degli oneri salariali che all'interno di un settore si modifica la differenziazione tra le imprese.

2. Primo periodo: 1951.- 1961

Esiste una letteratura molto ampia che ha analizzato per questo primo periodo i mutamenti strutturali e il tipo di sviluppo dell'industria italiana²⁰. Noi ci limiteremo a cogliere solo quegli elementi che ci serviranno per illustrare le ipotesi del lavoro e mettere a confronto il primo con il secondo periodo.

Tutti gli studi che hanno analizzato i dati sulla concentrazione sono concordi nell'affermare che non si ebbe nessuna modificazione di rilievo della concentrazione economica in nessun settore, ed anzi, in qualche caso, vi sono indicazioni nel senso di una diminuzione della concentrazione²¹.

E' stato verificato inoltre che la struttura industriale fu caratterizzata dall'ingresso nel mercato di un gran numero di piccole imprese che, non differenziandosi tra loro nel livello tecnico di produzione, portarono di conseguenza alla ricerca di una differenziazione, reale od apparente, di tipo qualitativo. La tal cosa induce a giudicare l'assetto produttivo italiano scarsamente efficien

te per la presenza di "... troppe imprese e ciascuna che produce troppi modelli, tipi e varietà di prodotti²²".

Per avere un quadro della concentrazione dei vari settori industriali in questo periodo riportiamo i dati elaborati da M. Boni e G.M. Gros-Pietro relativi al peso degli addetti nelle tre prime imprese di alcuni settori sul totale degli addetti del settore.

Tav. 1 - Indici di concentrazione industriale (percentuale numero addetti delle tre imprese maggiori sul totale addetti)

Settori		1951	1961	
		%	%	
Settori a bassa con- centrazio- ne	Meccaniche	Offic.meccaniche	6,83	1,82
		Meccaniche varie	10,26	5,60
		Macchine utensili	13,96	7,45
	Tessili	Tessili varie	8,30	5,87
		Cotone	10,48	10,47
		Seta	16,6	10,72
		Fibre tessili	20,80	11,50
		Lana	17,33	7,92
	Alimentari		5,90	7,92
Settori ad alta con- centrazio- ne	Chimiche	30,63	22,27	
	Metallurgiche	33,91	33,10	
	Meccaniche di precisione	31,52	35,98	
	Mezzi di trasporto	43,03	43,62	

Fonte: M. Boni, G.M. Gros-Pietro, *La concentrazione industriale in Italia*, op. cit., p. 75.

Alla luce dello schema elaborato nell'introduzione cercheremo di spiegare i motivi di questa espansione "equilibrata". Analizzeremo separatamente i settori che nel 1951 presentavano un più basso indice di concentrazione da quelli più concentrati.

A. *Settori che nel 1951 presentano bassi indici di concentrazione*

Dalla tav. 1 risulta che i settori che nel 1951 hanno più bassa concentrazione sono essenzialmente: *tessile, alimentare e meccanico* (esclusi la meccanica di precisione e i mezzi di trasporto).

a.1. Esamineremo prima le modificazioni nella *struttura dei costi* all'interno di ciascun settore. Riportiamo a questo proposito le tabelle relative alle variazioni dei salari di fatto, dei salari minimi contrattuali, della produttività e del costo del lavoro dei settori meno concentrati.

Tav.2 - *Salari orari minimi contrattuali e di fatto, produttività oraria (valore aggiunto per ora lavorata), costo del lavoro* (Periodo 1953-61) (Numeri indice base 1953 = 100)

Settori	Salari di fatto (a)	Salari contratt. (b)	Slittamenti (a-b)	Produzione orar. (c)	Costo del lavoro (a/c)x 100
Alimentari	147,3	147,2	+0,1	160,2	91,9
Tessili	139,6	137,8	+1,8	160,5	86,9
Meccaniche	140,5	139,8	+0,7	171,5	87,0
Totale industrie manifatturiere	153,2	149,4	+3,8	179,3	85,4

Fonti: "Salari di fatto", Confindustria, *Rassegna di statistiche del lavoro*; "Salari minimi contrattuali", Ministero del lavoro, *Statistiche del lavoro*; "Produttività", *Salari e produttività* a cura di P. Merli Brandini, N. Caccace, A. Collidà, G. Scaiola, F. Angeli, Milano 1966, p. 188-203, (Meccaniche nostra elaborazione).

Un primo elemento da mettere in rilievo è la diminuzione del costo del lavoro per tutti e tre i settori, anche se tale diminuzione è leggermente inferiore rispetto a quella relativa all'industria manifatturiera nel suo complesso. Si nota inoltre che la dinamica dei salari di fatto è inferiore a quella media, il che compensa, in parte, un tasso di incremento della produttività anche esso inferiore a quello medio.

Per un esame analitico di eventuali modificazioni nella struttura dei costi all'interno di un settore, bisognerebbe essere in possesso di dati riguardanti la dinamica del costo del lavoro classificata secondo le classi di dimensione delle imprese. Purtroppo non esistono rilevazioni, confrontabili nel tempo, di questi dati, siamo quindi costretti ad analizzare separatamente le due componenti del costo del lavoro: produttività e salari.

La tavola 3 riporta i tassi di incremento del valore aggiunto per addetto, differenziato secondo le due classi di ampiezza Istat, delle imprese dei settori in esame. Da tali dati risulta che nel periodo 1953-59 lo sviluppo della produttività fu maggiore per le imprese appartenenti alla classe delle imprese più piccole, o quanto meno non fu significativamente differenziato.

Il fatto, apparentemente strano, trova la sua giustificazione proprio nella bassa concentrazione di questi settori:

1. il ventaglio di distribuzione delle imprese secondo la ampiezza è molto stretto, questo comporta una minor significatività, in questi settori, della distinzione fra piccole e grandi imprese (almeno per quanto riguarda l'efficienza);
2. la forma di mercato dei settori a bassa concentrazione è simile a quella dell'oligopolio differenziato, in cui lo sviluppo dell'impresa è molto legato ad una differenziazione qualitativa.

In relazione agli oneri salariali il problema è più complesso, e la soluzione che proponiamo è legata al significato ed alla portata degli slittamenti salariali; è impos-

Tav. 3 - Tassi di sviluppo annui composti del valore aggiunto per addetto - periodo 1953 - 1959.

A. aziende maggiori
B. aziende minori

Classificazione Istat secondo il n. degli addetti*

Settori	A	B	
Alimentari	5,7	6,1	
Tessili	Seta	4,3	7,8
	Cotone	6,8	8,7
	Fibre tessili	7,3	8,8
	Lana	6,6	6,0
Meccaniche	Macchine non elettriche	6,0	4,5
	Macchine elettriche	6,8	5,2

Fonte: N. Cacace, P. Gardin, *Produttività e divario tecnico*, F. Angeli, Milano 1968, p. 81.

* A. Aziende maggiori fino a coprire il 50% degli addetti del settore.

B. le restanti.

sibile, infatti, avere a disposizione dati riguardanti la dinamica salariale classificata secondo la dimensione delle imprese.

E' stato ampiamente provato, sia attraverso analisi empiriche, sia attraverso testimonianze di esperienze di lavoro sindacale, che le variabili più importanti che determinano lo slittamento salariale sono l'efficienza della impresa e la forza contrattuale ed organizzativa della classe operaia all'interno della fabbrica²³.

Questi due elementi sono proprio quelli che hanno una diversa incidenza a seconda delle dimensioni e del dinamismo delle imprese; precisamente sono le imprese più grandi che da una parte hanno maggiori margini per concessioni salariali extra contrattuali e dall'altra si scontrano con una organizzazione aziendale sindacale più forte.

Per i settori meno concentrati l'aumento percentuale

dei salari di fatto fu simile a quello dei salari contrattuali (tav. 2), ciò sta a significare che lo slittamento salariale non ebbe per questi settori una importanza crescente. Si può interpretare tale fenomeno come un indice dello sviluppo degli oneri salariali legato essenzialmente alla contrattazione collettiva dei minimi e quindi non differenziato tra le imprese di questi settori. Infatti nei settori meno concentrati la distinzione tra grandi e piccole imprese non presenta livelli tali da influire in modo differenziato sulla contrattazione aziendale, e quindi nel complesso in questo periodo la situazione del mercato della forza-lavoro ha un peso preponderante, anche a livello aziendale, sulla dinamica dei salari di fatto.

In conclusione combinando i due elementi emersi: sviluppo della produttività più elevato per le imprese minori, e dinamica degli oneri salariali non significativamente differenziati tra le imprese, possiamo ritenere che all'interno dei settori meno concentrati la struttura dei costi è mutata in favore delle imprese minori, o quanto meno non ha avuto modificazioni di rilievo, tali da favorire una politica aggressiva delle imprese relativamente maggiori.

a.2. Per l'analisi della domanda ci limitiamo a riportare i dati dalla tav. 4 relativi ai valori dei tassi di incremento annui composti della produzione e delle esportazioni.

Sia per la produzione che per le esportazioni i tassi di sviluppo, pur essendo inferiori a quelli medi dell'intero settore manifatturiero²⁴, indicano un discreto sviluppo della domanda, in particolar modo di quella estera.

A questo punto abbiamo tutti gli elementi che ci possono chiarire quali siano le cause dello sviluppo estensivo ed "equilibrato" di questi settori. Il generalizzato contenimento della dinamica del costo del lavoro induce le imprese maggiori a non acuire la concorrenza con le altre imprese del settore, in quanto gli oneri di tale politica sarebbero elevati ed i risultati incerti a causa della resistenza che le imprese minori sarebbero state in grado

Tav. 4 - Produzione ed esportazioni. Tassi di sviluppo annui composti. Periodo 1951 - 80. (Valori a prezzi costanti).

Settori	Produzione	Totale esportazioni*	Esportazioni Cee	Esportazioni altri Paesi
Alimentari	5,07	4,61	4,99	4,50
Tessili	2,69	6,21	12,98	3,97
Meccaniche	6,07	14,93	24,2	13,15
Totale industrie manifatturiere	8,21	12,90	17,01	11,48

Fonti: "Produzione", Istat, *Annuario statistiche industriali*. "Esportazioni", Istat, *Annuario del commercio con l'estero*.

* I dati sulle esportazioni sono quelli di varie annate dell'*Annuario del commercio con l'estero*, Istat, i valori sono stati deflazionati con l'indice dei prezzi unitari all'esportazione presi dalla stessa fonte. Quanto alla suddivisione delle esportazioni secondo i settori e il luogo di destinazione, per gli anni che vanno dal 1958 al 1967, è stata ottenuta aggregando i valori relativi alle singole merci che compongono i diversi settori; per gli anni dal 1951 al 1957 tale aggregazione è stata fatta per ogni paese che in seguito ha fatto parte della Cee.

di opporre. D'altro canto la domanda ha un certo sviluppo soprattutto grazie all'aumento delle esportazioni, in quanto è possibile mantenere prezzi competitivi, a causa del basso costo del lavoro, senza ristrutturazioni produttive²⁵.

Questa situazione permette la sopravvivenza e l'espansione proporzionale di tutte le imprese, anche quelle relativamente meno efficienti; inoltre, come vedremo in segui-

to, è facilitato l'ingresso di nuove piccole imprese nel mercato; come conseguenza il livello della concentrazione resta stabile ed in alcuni casi diminuisce.

B. Settori che nel 1951 presentano alti indici di concentrazione

I settori che esamineremo in questo paragrafo sono: metallurgico, mezzi di trasporto, chimico (tav. 1).

b.1. *Analisi dei costi*. Anche per questi settori faremo un esame separato dei due elementi del costo di lavoro.

Per quanto riguarda la produttività faremo ancora riferimento ai dati elaborati da Cacace-Gardin e riportati nella tav. 5.

Tav. 5 - Tassi di sviluppo annui composti del valore aggiunto per addetto. Periodo 1953 - 1959.

A. Aziende maggiori
B. Aziende minori

Classificazioni Istat secondo il numero degli addetti.

Settori	A	B
Chimiche	9,5	5,3
Metallurgiche	8,2	5,1
Mezzi di trasporto	8,2	3,7

Fonte: v. tav. 3.

La tavola ci mostra come, al contrario di quanto avveniva per i settori meno concentrati, l'andamento della produttività sia nettamente più favorevole alle imprese più grandi. Poiché si tratta di tassi di incremento annuo composti, durante il periodo 1953-1959 all'interno di questi settori è notevolmente accresciuto il divario di efficienza delle imprese maggiori in termini di produttività.

Come abbiamo già rilevato precedentemente non esistono dati che esplicitamente mostrino che i salari di fatto au-

mentarono più nelle grandi imprese, ma una indicazione in tal senso si può avere ripetendo, anche per questi settori, il confronto tra dinamica dei salari di fatto e di quelli contrattuali, analizzando cioè il significato dello slittamento salariale (tav. 6).

Tav. 6 - Salari orari minimi contrattuali e di fatto, produttività oraria (valore aggiunto per ora lavorata) (periodo 1953 - 61, n. indice base 1953 = 100).

Settori	Salari di fatto (a)	Salari contrattuali (b)	Slittamento (a-b)	Produzione oraria (c)	Costo del lavoro (a/c)x 100
Chimiche	150,1	141,0	+ 9,1	206,3	72,8
Metallurgic.	145,1	138,3	+ 7,3	197,5	73,7
Mezzi di trasporto	156,3	139,8	+16,5	195,2	80,1
Totale industrie manifatturiere	153,2	149,4	+ 3,5	170,3	85,4

Fonti: vedi tav. 2.

Anche per i settori più concentrati la dinamica dei salari contrattuali è molto contenuta e simile a quella degli altri settori. Questo si spiega data la situazione del mercato della forza-lavoro in questo decennio, fattore predominante che appiana le varie differenziazioni tra i settori.

I salari di fatto, invece, subiscono un incremento sensibilmente maggiore dei salari contrattuali. Nonostante ciò il costo del lavoro, anche per questi settori, subisce una diminuzione grazie ad un forte aumento della produttività.

Quello che più ci interessa è però il fatto che in que-

sto periodo i settori più concentrati furono interessati da un notevole slittamento salariale. Negli anni '50, con il mercato della forza-lavoro caratterizzato dalla presenza di una forte disoccupazione, con l'organizzazione sindacale che subisce forti sconfitte ed alti livelli di repressione, la possibilità di ottenere aumenti salariali a livello di contrattazione aziendale era legata da una parte alla possibilità di organizzazione all'interno dell'impresa dei lavoratori e dall'altra alla disponibilità degli imprenditori ad accettare e spesso promuovere le rivendicazioni²⁶.

Queste condizioni erano verificate solamente nelle imprese più grandi, è da presumere, quindi, che i salari di fatto aumentarono di più nelle aziende maggiori. A questa conclusione si giunge anche attraverso l'analisi di fonti sindacali e lavori sulla dinamica salariale, ad esempio nell'importante lavoro di L. Di Vezza e V. Seppi si dice: "nel decennio 1951-61 "erano già - di fatto - introdotte a livello aziendale forme negoziali tese a conseguire miglioramenti economici e, in parte, di natura normativa. Si era trattato di un complesso di azioni - spontanee - in quanto non previste da nessun accordo generale e sviluppatesi soprattutto all'interno di aziende di grande e media grandezza"²⁷.

b.2. Come si può immediatamente rilevare dalla tav. 7 per i settori concentrati in questo periodo i tassi di incremento della domanda furono molto elevati e superiori a quelli medi di tutta l'industria.

In particolare l'espansione delle esportazioni fu il fattore propulsivo predominante con tassi di incremento annui composti superiori al 20% (a prezzi costanti).

Siamo in possesso ora degli elementi mediante i quali è possibile dare una spiegazione della mancata concentrazione anche in quei settori dove il livello di partenza era più elevato. Tra piccole e grandi imprese il divario di incidenza dei costi non subì modificazioni di rilievo a causa di una maggiore pressione salariale per le grandi imprese che in parte compensò il maggior dinamismo della

Tav. 7 - Produzione ed esportazioni. Tassi di sviluppo an
nu composti 1951 - 60. (Valori a prezzi costanti).

Settori	Produ- zioni	Totale espor- tazioni	Espor- tazioni Cee	Espor- tazioni altri Paesi
Chimiche	12,8	25,5	25,9	25,4
Metallurgiche	10,72	20,6	24,5	20,1
Mezzi di trasporto	13,64	20,3	34,1	17,1
Totale industrie mani- fatturiere	8,24	12,90	17,01	11,48

Fonti: vedi tav. 4.

produttività; si può quindi supporre che una politica aggressiva avrebbe avuto per le "price leaders" costi molto elevati. Una politica di concentrazione avrebbe implicato da una parte grossi investimenti per un ulteriore aumento di produttività e dall'altra forti riduzioni di prezzi per eliminare le imprese marginali. Però, dato che in questo periodo la dinamica del costo del lavoro era molto contenuta, non c'era una immediata convenienza a fare investimenti intensivi ed i prezzi avrebbero dovuto scendere di molto per riuscire ad eliminare dal mercato le imprese minori, in quanto anche queste ultime si trovavano in una situazione di costi decrescenti. Per di più la domanda complessiva si espandeva a tassi molto elevati che potevano essere considerati di per sé soddisfacenti da parte delle grandi imprese.

In conclusione sia a causa del suo costo elevato, sia per la mancanza della sua necessità, alla politica aggressiva le grandi imprese preferirono, o meglio furono indotte dalle circostanze, a seguire la politica del mantenimento dello "status quo".

Sulla struttura di questi settori gli effetti di tale politica furono: da una parte l'espansione proporzionale di tutte le imprese già presenti nel mercato (concentra-

zione costante)²⁸, dall'altra, dato il basso costo del lavoro e l'elevato tasso di sviluppo della domanda, la possibilità di ingressi di nuove piccole imprese nel mercato (concentrazione decrescente). Riportiamo a tale proposito, come esempio, le variazioni del numero delle imprese e delle dimensioni medie secondo il numero degli addetti per alcuni settori (tav.8).

Tav. 8 - Variazioni percentuali numero imprese e dimensioni medie secondo il numero addetti (Periodo 1951-61).

Settori	Variazioni % numero imprese	Variazioni % dimensio- ni medie
Alimentari	+ 15	+ 21
Tessili varie	+ 86	- 23
Cotone	-	- 35
Lana	+ 70	- 35
Seta	+ 13	- 35
Fibre tessili	+ 38	- 42
Meccaniche varie	+ 39	- 16
Macchine utensili	+ 144	- 10
Macchine non elettriche	+ 87	- 25
Macchine e app. elettrici	+ 128	- 14
Meccanica di precisione	+ 71	+ 9
Metallurgiche	+ 129	- 46
Mezzi di trasporto	+ 14	+ 3
Chimiche	+ 51	- 1

Fonte: M. Boni e G.M. Gros-Pietro, *La concentrazione industriale in Italia*, p. 88 e 90, op. cit.

Si può notare come ad una variazione elevata del numero di imprese corrisponda una elevata diminuzione della dimensione media e viceversa. Questo indica che le nuove imprese che entrarono nel mercato furono prevalentemente molto piccole, tali cioè da compensare il pur elevato svi-

luppo di quelle già esistenti, di modo che la dimensione media in genere risulta diminuita.

Molti economisti valutano molto positivamente, in questo periodo, la funzione delle piccole e medie imprese nello sviluppo industriale italiano. In effetti, come si è visto, in tutti i settori si ebbe un notevole aumento del numero di unità produttive di piccole e medie dimensioni. Di qui l'esaltazione degli "spiriti animali" dell'imprenditore italiano e della funzione delle piccole imprese nello sviluppo economico. E' indubbio che questa proliferazione fu possibile anche grazie alla capacità da parte di "nuovi imprenditori" di differenziare qualitativamente la loro produzione, ma tutto ciò rientra in giustificazioni ex post. In effetti la chiave del problema sta nell'individuare l'origine della creazione di "spazi vuoti" nel mercato partendo dall'analisi del comportamento delle imprese dominanti.

3. Secondo periodo 1961 - 1967

Per il secondo periodo abbiamo calcolato gli indici di concentrazione per settore, esaminando le modificazioni avvenute nel peso delle prime tre e quattro imprese sul totale, sia rispetto al numero degli addetti, sia al fatturato²⁹.

Tali indici, riportati nella tav. 9, sono concordi nel mostrare come la concentrazione aumenti per i settori che nel 1961 presentavano un più alto grado di concentrazione (chimico, metallurgico, mezzi di trasporto), mentre resta invariata per altri settori (alimentare, tessile, meccanico)³⁰.

Il periodo chiave, che noi individuiamo come determinante, è quello durante il quale, da una parte cominciano gli effetti dell'entrata in vigore degli accordi Cee e, dall'altra, maturarono ed esplosero le cause che provocarono una crisi economica di larga portata. Esamineremo quindi anche per tale periodo 1959-1964, i due elementi, costi e domanda, per verificare la loro possibilità di dare una spiegazione della dinamica del processo di concentrazione.

Tav. 9 - *Indici di concentrazione industriale* (Percentuale numero addetti e fatturato delle prime tre e quattro imprese di ogni settore sul totale).

Settori	Prime 3 sul totale				Prime 4 sul totale			
	N. addetti		Fatturato		N. addetti		Fatturato	
	1961	1967	1961	1967	1961	1967	1961	1967
Alimentari	9,0	7,4	9,2	8,8	10,6	9,1	10,7	10,9
Tessili	9,6	10,1	20,4	19,2	10,7	12,4	23,4	22,4
Meccaniche	6,6	6,1	13,7	11,6	7,5	7,4	15,2	14,0
Mezzi di trasporto	61,2	68,9	57,2	63,6	65,1	72,3	60,2	67,2
Metallurgiche	42,4	37,3	37,2	38,7	48,5	41,2	42,9	41,8
Chimiche	23,9	37,9	28,7	39,0	25,7	40,6	30,3	42,2

Fonti: *Dati delle imprese maggiori: 1961* - "Valori delle maggiori imprese italiane nel biennio 1960-61" in *Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali*, luglio 1967, n. 7; 1967 - "Le principali società italiane" a cura di Mediobanca.
 Dati dei totali: numero addetti: dati Ministero del lavoro; fatturato, dati Istat.

A. Dinamica dei costi³¹

E' noto che, nel periodo in esame, la dinamica salariale nell'industria fu tanto superiore a quella della produttività, da annullare i margini di "vantaggio" conquistati da quest'ultima negli anni '50.

In questi anni, infatti, il mercato di alcune sezioni della forza lavoro raggiunse una situazione vicina alla piena occupazione e questo provocò rinvii contrattuali che fecero fare un balzo in avanti ai minimi salariali di tutti i settori industriali. La tav. 10 mostra come in questo periodo il tasso di incremento composto annuo dei salari minimi contrattuali fu, in tutti i settori, più che raddoppiato rispetto al periodo precedente.

Tav. 10 - Tassi di incremento annuo composti dei salari minimi contrattuali

Settori	1953/59	1959/64
Alimentari	5,4	11,8
Tessili	3,1	8,6
Meccaniche	4,2	8,9
Mezzi di trasporto	4,2	8,9
Metallurgiche	4,2	8,2
Chimiche	4,5	8,2

Fonte: nostra elaborazione dati Istat.

Anche per questo secondo periodo riportiamo i dati relativi ai salari contrattuali e di fatto, lo slittamento salariale, la produttività e il costo del lavoro per i diversi settori (tav. 11).

Un primo elemento da rilevare è come il fenomeno dello aumento del costo del lavoro ebbe una diversa portata a seconda che si tratti di settori concentrati o no. Infatti si può notare come i settori che nel 1961 presentavano bassi indici di concentrazione abbiano avuto un aumento del costo del lavoro di molto superiore ai settori più

Tav. 11 - Salari orari contrattuali e di fatto. Produttività e costo unitario del lavoro. Numeri indici base 1959 = 100 periodo 1959-64.

Settori	Salari di fatto (a)	Salari contrattuali (b)	Slittamento (a-b)	Produttività (c)	Costo del lavoro (a/c)x 100
Alimentari	189,6	175,5	+14,1	123,3	153,7
Tessili	171,4	150,8	+20,6	122,1	140,3
Meccaniche	163,1	153,7	+ 9,4	112,8	144,5
Mezzi di trasp.	161,7	153,7	+ 8,0	142,1	113,7
Metallurgiche	155,1	150,7	+ 4,4	128,2	120,9
Chimiche	167,9	148,8	+19,1	170,5	98,4
Totale ind.manifatt.	166,0	162,8	+ 3,2	139,2	119,2

Fonti: Salari contrattuali e di fatto: vedi tav. 2. Produttività: *Relazione Banca d'Italia*, anni 1963-1964.

concentrati. In termini di divario intersettoriale il quadro è chiaro: i settori più concentrati, anche in un periodo di aumento generalizzato dei salari, riescono, grazie al più elevato aumento della produttività, a tener più basso il costo del lavoro. A questo punto si aggiunge il particolare fenomeno che, in questo periodo, l'aumento percentuale dei salari di fatto è inferiore per i settori più concentrati. A questo proposito si può fare un discorso interessante, per quanto riguarda le differenziazioni dei costi tra le imprese di uno stesso settore, ripetendo gli schemi di ragionamento usati per il periodo precedente.

Mettiamo a confronto la dinamica dei salari di fatto con quelli contrattuali per ogni settore; il quadro è completamente cambiato rispetto al primo periodo. La dinamica dei salari contrattuali continua ad essere dello stesso

ordine di grandezza per tutti i settori (a parte il settore alimentare in cui l'aumento è più elevato); la differenziazione avviene nei salari di fatto: l'importante novità è che lo slittamento salariale per la prima volta assume una importanza determinante anche nei settori meno concentrati.

In questo periodo, con il contratto dei metalmeccanici del novembre 1962 ed in seguito anche negli altri anni e negli altri settori, viene istituzionalizzata la contrattazione aziendale. Le differenziazioni salariali tra i settori e tra le grandi e piccole imprese vengono decisamente affrontate dalla politica dei sindacati. Una traduzione in pratica di questo indirizzo diventa possibile in questo periodo, in quanto vengono a cadere alcune difficoltà che impedivano forti rivendicazioni aziendali nella piccola e media industria e cioè:

1. l'organizzazione sindacale aziendale si rafforza notevolmente;
2. il ricatto della disoccupazione, che giocava un ruolo maggiore nelle piccole e medie imprese, viene mitigato dagli alti livelli di occupazione;
3. si attua un certo sganciamento delle rivendicazioni dai saggi correnti di aumento della produttività nelle singole imprese³²;
4. ed infine si ha un certo cambiamento dell'atteggiamento governativo nei confronti delle rivendicazioni operaie.

Si può tentare di dare una interpretazione dello slittamento salariale generalizzato, dal punto di vista del divario degli oneri salariali tra le diverse imprese dei settori:

- a. nei settori più concentrati lo slittamento salariale avveniva anche nel periodo precedente, ma investiva solamente le imprese di grandi dimensioni. La novità sta nel fatto che in questi settori vengono per la prima volta coinvolte nella contrattazione aziendale anche le piccole e medie imprese. Si può quindi presumere che,

Tav. 12 - Tassi di sviluppo annui composti del valore aggiunto per addetto. Periodo 1959-1963.

A. Aziende maggiori } (*)
B. Aziende minori }

Settori	A	B
Alimentari	4,4	7,7
Tessili		
{ Seta e cotone	8,7	8,1
{ Lana	9,9	8,4
Meccaniche		
{ Macchine non elettriche	7,7	2,9
{ Macchine elettriche	7,7	5,3
Mezzi di trasporto	8,7	3,3
Metalmeccaniche	8,3	8,1
Chimiche	7,5	6,9

Fonte: Istat, *Indagine sul V.A.*, 1953-59; Istat, *Indagine sul V.A.*, 1963.

(*) Per il 1963 le imprese A sono quelle con più di 100 addetti.

rispetto al periodo precedente, venga diminuito il divario dei livelli salariali di fatto tra grandi e piccole imprese a favore delle prime³³;

- b. per i settori meno concentrati il nuovo fenomeno del largo margine di contrattazione aziendale non solo porta ad un forte incremento dei salari di fatto che partivano da livelli molto più bassi, ma funge da livellatore delle eventuali differenze di produttività tra le imprese.

Non è stato possibile ottenere dati sulla evoluzione della produttività, secondo la suddivisione grandi e piccole imprese, simili a quelli usati per il primo periodo. Infatti l'Istat, nelle indagini sul valore aggiunto, ha abbandonato la distinzione fra imprese appartenenti al gruppo

po "A" e "B". Nonostante ciò siamo riusciti a calcolare per il 1963 dati sul valore aggiunto per addetto che, anche se non ricalcano perfettamente la distinzione Istat del 1959, in qualche modo ci possono indicare che la linea di tendenza dello sviluppo della produttività in questo periodo è simile, per quanto riguarda la differenza fra piccole e grandi imprese, a quella del periodo precedente³⁴ (tav. 12).

In conclusione: nei settori meno concentrati, dato il nuovo fenomeno dello slittamento salariale e uno sviluppo della produttività non significativamente differenziato, il costo del lavoro aumentò della stessa misura in tutte le imprese; nei settori a più alta concentrazione gli oneri salariali aumentarono di più per le piccole e medie imprese, mentre la produttività continuò ad avere una dinamica più elevata per le grandi imprese, quindi queste ultime accrebbero i loro vantaggi rispetto alle piccole.

B. Analisi della domanda

Per analizzare il ruolo svolto dalla domanda in questo periodo ci riferiremo alle due tabelle riportate qui di seguito. La prima, tav. 13, riporta i tassi di sviluppo annui composti della produzione, delle esportazioni totali e delle esportazioni divise secondo che abbiano come destinazione paesi aderenti alla Cee od altri. La seconda, tav. 14, ricavata dalla precedente, mette in rapporto per i vari settori, il tasso di sviluppo della produzione (Tsp) con quello delle esportazioni (Tse) e, fra loro, i tassi di sviluppo delle esportazioni secondo la destinazione (Tse.Cee = tasso di sviluppo delle esportazioni italiane verso la Cee, Tse.A = tasso di sviluppo delle esportazioni italiane verso i paesi extra Cee).

Per quanto riguarda l'evoluzione della produzione di tutto il settore industriale abbiamo, rispetto al primo periodo, una lieve flessione del tasso medio annuo di sviluppo (da 8,24 del primo periodo si passa al 7,88 nel secondo); tale flessione è in maggior misura dovuta ai settori meno concentrati: quindi, anche in questo secondo periodo,

Tav. 13 - Produzione ed esportazione periodo 1960-1967. (Tassi annui composti, valori a prezzi costanti).

Settori	Produzione	Esportazioni totali	Esportazioni Cee	Esportazioni altri Paesi
Alimentari	4,27	7,42	14,63	4,92
Tessili	0,42	10,6	15,49	7,51
Meccaniche	4,60	17,8	23,97	15,64
Mezzi di trasporto	8,67	10,25	12,77	8,85
Metallurgiche	9,27	10,88	20,2	8,15
Chimiche	13,32	18,49	25,12	16,43
Totale ind.manifattur.	7,88	11,7	18,29	11,48

Fonte: vedi tav. 4.

Tav. 14 - Rapporti: tasso sviluppo exp./tasso sviluppo produzione. Tasso sviluppo exp. Cee/tasso sviluppo exp.altri.

Settori	Tse/Tsp		Tse.Cee/Tse.A	
	1951-60	1960-67	1951-60	1960-67
Alimentari	0,90	1,73	1,10	2,97
Tessili	2,30	25,23	3,26	2,06
Meccaniche	2,45	3,86	1,84	1,53
Mezzi di trasp.	1,48	1,18	1,99	1,44
Metallurgiche	1,32	1,17	1,21	2,47
Chimiche	1,99	1,38	1,01	1,52
Tot.industrie manifatturiere	1,56	1,48	1,48	1,59

Fonte: Elaborazione dati tav. 13.

viene accentuato il divario di sviluppo tra i settori, ed il parametro della concentrazione continua ad essere discriminante.

La nostra attenzione verrà però rivolta in particolare modo alla domanda estera, essenzialmente per due motivi:

1. le esportazioni continuano ad aumentare più rapidamente della produzione; infatti anche nel secondo periodo, il rapporto Tse/Tsp del complesso dei beni industriali, continua ad essere significativamente maggiore di uno (tav. 14), anche se in lieve diminuzione rispetto al periodo precedente;
2. nel periodo in esame comincia ad avere effetto l'accordo europeo di libero scambio. Una misura della sua rilevanza può essere indicata dal fatto che il rapporto Tse.Cee/Tse.A, del complesso dei beni industriali, aumenta rispetto al primo periodo. Questo, oltre ad avere il significato di una accelerazione del fenomeno già in atto nel periodo precedente, ossia l'aumento della quota delle esportazioni verso i paesi della Cee³⁵, in una certa misura può indicare l'effetto espansivo dell'accordo europeo; infatti il rapporto Tse.Cee/Tse.A aumenta per effetto di un incremento più che proporzionale del numeratore. In caso contrario, si sarebbe potuto parlare di diversione di commercio, mentre così la ipotesi di creazione di commercio, anche se difficilmente dimostrabile a causa del livello di aggregazione, resta plausibile.

Prima di affrontare l'esame settoriale ci preme mettere in rilievo come, il fatto che l'incremento di domanda abbia come componente crescente le esportazioni verso i paesi della Cee, indica in pratica come tale aumento di domanda venga in concorrenza. Infatti l'abolizione graduale delle tariffe doganali ha come effetto quello di togliere alle merci ogni protezione od ostacolo di tipo artificioso: è quindi con l'azione sulla produzione che la industria nazionale deve riuscire a competere con le concorrenti europee. A questo proposito esistono vari lavori

che esaminano in profondità questo "effetto concorrenza" del Mercato Comune³⁶; noi ci limiteremo a riportare la tavola 15 elaborata dallo Stern, in cui si cerca di separare le varie cause delle variazioni delle esportazioni italiane.

Tav. 15 - Analisi delle variazioni nelle esportazioni italiane per distribuzione geografica

Cause	Exp. Tot		Exp. Cee	
	1955-59	1959-63	1955-59	1959-63
Maggior volume commercio internaz.	41,9	32,6	29,6	16,3
Variazioni composiz. merceologica	5,0	2,6	9,9	4,6
Variazione distribuzione geografica	-5,2	3,0	5,7	12,5
Maggiore competitività	58,3	61,8	55,6	66,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: R.M. Stern, *Il commercio estero italiano*, op. cit., p. 56-57, (per il periodo 1955-59 nostra elaborazione su dati dello Stern).

I dati, anche se accettabili con cautela, mostrano una tendenza che è comunemente accertata da tutti gli studi sul Mercato Comune, fanno vedere, cioè, come per le esportazioni verso i paesi Cee, la componente dovuta al trend della domanda mondiale è decrescente, mentre in forte crescita è il residuo attribuibile ad un complesso di fattori che hanno in comune l'efficienza della produzione³⁷.

L'esame settoriale della domanda estera verrà fatto suddividendo i settori nei due gruppi consueti: settori a

basso indice di concentrazione e settori ad alto indice di concentrazione.

b.1. *Settori che nel 1961 presentavano un basso indice di concentrazione.* Riferendoci alle tav. 13 e 14, analizziamo i dati delle esportazioni relativi ai settori meno concentrati. Una prima osservazione è che il tasso di incremento delle esportazioni di questi settori aumenta rispetto al primo periodo, considerando la notevole diminuzione del tasso di incremento della produzione, la quota delle esportazioni sulla produzione subisce un notevole aumento³⁸. Questo fenomeno merita, per la sua contraddittorietà, un esame più approfondito. E' nota la tesi che mette in relazione lo sviluppo delle esportazioni con la efficienza di un settore, e cioè "... i settori esportatori devono realizzare livelli di produttività e di efficienza necessari per affrontare la concorrenza sui mercati esteri"³⁹. Viene quindi rilevato come i settori che hanno bassi saggi di sviluppo dell'esportazione hanno anche bassi saggi di sviluppo del valore aggiunto. Non viene però messo in rilievo come, per identificare se un settore sia esportatore, bisogna vedere quanta parte della produzione venga esportata e quindi come si debbano mettere in rapporto i due tassi di sviluppo della produzione e delle esportazioni. Dai nostri dati si vede che i settori con basso tasso di sviluppo della produzione non solo hanno una più alta percentuale di produzione per l'esportazione, ma hanno anche un rapporto Tse/Tsp più elevato e quindi il fenomeno tende ad accentuarsi; inoltre nel secondo periodo il suddetto rapporto è in aumento solo per i settori meno concentrati, ma non risulta che a questa variazione si abbia in corrispondenza un aumento della efficienza di questi settori, anzi piuttosto è avvenuto il contrario. Questo fenomeno può, secondo noi, trovare spiegazioni diverse, che ci serviranno per individuare elementi discriminanti dello sviluppo della domanda estera tra i diversi settori e che potranno essere un indice della funzione svolta dalla domanda nel processo di concentrazione.

Per i settori tessile e meccanico abbiamo da una parte

un aumento del rapporto Tse/Tsp e dall'altra una diminuzione di Tse.Cee/Tse.A; per questi due settori, cioè, viene accelerato il processo di aumento della quota di produzione per l'esportazione, ma questo sviluppo dell'esportazione è dovuto essenzialmente ad un aumento della domanda mondiale extra Cee: non risulta cioè che essi abbiano avuto benefici dagli accordi europei, ma al contrario, viene mitigato il continuo processo di diversione delle loro esportazioni nei confronti dei paesi della Comunità, processo che ha inizio per tutti i settori al termine della ricostruzione post-bellica. L'aumento del tasso di sviluppo delle esportazioni rispetto al periodo precedente può essere spiegato da un processo di specializzazione qualitativa della produzione e dal continuo sforzo di differenziare la produzione in mancanza della possibilità di renderla competitiva rispetto ai prezzi. Questo, aggiunto al fatto che durante il periodo aumentarono notevolmente le nostre importazioni dei beni relativi a questi settori, ci può far supporre che sia avvenuto un processo di specializzazione internazionale⁴⁰.

Il settore alimentare presenta delle caratteristiche peculiari; infatti il rapporto Tse/Tsp diventa per la prima volta maggiore di uno e aumenta, rispetto al primo periodo, il rapporto Tse.Cee/Tse.A. La svolta della produzione di beni alimentari, che da un mercato essenzialmente interno, si volge verso la esportazione, può essere spiegata dalla crisi della domanda interna⁴¹ e da un processo, anche in questo settore, di specializzazione internazionale. Il fenomeno che vede l'alto sviluppo delle esportazioni verso i paesi Cee del settore alimentare va spiegato con lo stretto legame tra prodotti agricoli e produzione di beni alimentari. "E' noto che il criterio prevalso nella determinazione dei prezzi agricoli comuni è stato un criterio prevalentemente protezionistico: si è cioè riconosciuto che, in media, l'agricoltura della Comunità Europea non è in grado di sostenere la concorrenza dei paesi esterni nella produzione delle più importanti derrate alimentari e si sono quindi fissati prezzi comuni, all'interno della Cee, sensibilmente al di sopra dei prez

zi correnti nel mercato mondiale di questi prodotti⁴². Queste precisazioni sono rilevanti in quanto ci indicano come anche per il settore alimentare (oltre che per il tessile e meccanico) non vi è stato un aumento di esportazioni "concorrenziali".

Risulta a questo punto chiaro il motivo per cui l'accordo Cee non sia stato per i settori meno concentrati un impulso allo sviluppo delle esportazioni: l'abolizione delle tariffe ha messo questi settori di fronte ad un incremento potenziale di domanda che presupponeva una competitività che non avevano e non potevano realizzare; inoltre questo incremento di concorrenza carpiva a tali settori anche quote di domanda interna. Unica prospettiva per lo sviluppo, o meglio per arginare una recessione cronica, risultava quello di espandere le esportazioni verso i paesi extra-Cee attraverso un incremento della specializzazione della produzione.

b.2. *Settori che nel 1961 presentavano un alto indice di concentrazione.* Per i settori più concentrati il quadro cambia completamente. Mentre il rapporto Tse/Tsp diminuisce, aumenta quello Tse.Cee/Tse.A⁴³. La spiegazione della diminuzione del rapporto Tse/Tsp può essere dovuta da una parte ad una certa saturazione, dati gli alti tassi di sviluppo delle esportazioni che questi settori già avevano nel primo periodo (fra l'altro le grandi imprese di questi settori incrementavano notevolmente le loro strutture produttive localizzate negli altri paesi), e dall'altra al fatto che continuano ad avere un elevato tasso di sviluppo della domanda interna. Importante è l'aumento della composizione delle esportazioni verso la Cee rispetto al periodo in cui ancora tali accordi non esistevano. Per i tre settori concentrati l'entrata in vigore della Cee rappresenta l'apertura di un mercato preferenziale di cui possono profittare affrontando la concorrenza degli altri produttori europei.

Siamo ora in possesso degli elementi alla luce dei quali è possibile dare una spiegazione delle variazioni della concentrazione in questo secondo periodo.

I. Settori meno concentrati. Per i settori meno concentrati l'incremento del costo del lavoro fu generalizzato, e dai dati relativi agli aumenti salariali ed allo sviluppo della produttività, non risultano modificazioni di rilievo nella struttura differenziata dei costi tra le imprese di ciascun settore; cioè in pratica quel che più ci interessa è che le imprese appartenenti alle classi di ampiezza superiori non ebbero vantaggi comparativi dal lato dei costi.

In un momento in cui vengono a maturazione le contraddizioni di uno sviluppo estensivo basato sul basso costo della forza lavoro, questi settori non ebbero la capacità -possibilità autonoma di adattare la struttura produttiva (nel nostro caso la concentrazione) alle nuove condizioni; la forte crisi della domanda interna e gli effetti quanto meno non positivi dell'entrata in vigore della Cee provocarono in questi settori una grave crisi, solo parzialmente mitigata dal trend di espansione del commercio mondiale, che per i settori tessile e meccanico ebbe una diversione verso i paesi extra-Cee. Per il settore alimentare fu invece la struttura protezionistica del Mercato Comune agricolo a mitigare la crisi.

Questo naturalmente non sta a significare che non si ebbero rivolgimenti anche rilevanti nel mercato: le imprese dovettero ristrutturare qualitativamente la produzione per poter vendere nel mercato estero, e molte imprese sparirono; questo però non portò, per le ragioni suddette, ad una razionalizzazione produttiva che, data la struttura disaggregata di questi settori, avrebbe comportato necessariamente un processo di concentrazione.

II. Settori più concentrati. Per i settori a più alta concentrazione i due elementi, domanda e costi, giocarono entrambi nella direzione di facilitare ed indurre ad una ulteriore concentrazione. Vennero a maturazione le condizioni che rendevano essenziale e non molto onerosa una politica "aggressiva" delle imprese dominanti: da una parte, l'aumento del divario dei costi tra piccole e grandi imprese facilitava per queste ultime una politica tendente ad

aumentare la quota di mercato; dall'altra, il mercato estero si espandeva su basi via via più concorrenziali e questo richiedeva uno sforzo da parte delle imprese leaders per rendere i loro prodotti sempre più competitivi⁴⁴: quindi richiedeva essenzialmente la ricerca di maggiori dimensioni per riuscire a compensare gli aumenti salariali⁴⁵.

La dinamica della crisi favorì ed accelerò questo processo:

- a. dal lato della domanda, in quanto veniva ad aumentare la componente estera e quindi l'esigenza di comprimere i costi⁴⁶;
- b. dal lato dei costi (cioè della concorrenza con le imprese minori), in quanto la crisi, sia dal punto di vista della riduzione dei margini di profitto che da quello del finanziamento colpì in maggior misura le piccole e le medie imprese⁴⁷.

ALCUNI LIMITI DELLA RICERCA E OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

Nell'esaminare i cambiamenti della struttura industriale dal punto di vista della concentrazione, l'ipotesi di base era quella di considerare tale processo come ricerca, da parte delle maggiori imprese, di maggiore efficienza.

Quindi un aumento delle dimensioni veniva strettamente legato ad un aumento di efficienza.

Alcuni studi di carattere empirico giungono alla conclusione che è errato considerare grandezza ed efficienza di una impresa fenomeni correlati⁴⁸. A questo scopo vengono usati parametri come il tasso di sviluppo della produzione ed i profitti in correlazione con l'ampiezza. Come si conciliano questi risultati con quanto abbiamo esposto per l'industria italiana? Mentre è ovvio che in alcuni casi concreti grandi imprese si sono dimostrate totalmente inefficienti, secondo noi si possono fare alcune importanti obiezioni alla teorizzazione dei risultati dei summenzionati lavori.

1. Quando si mettono in relazione il tasso di sviluppo o

la profittabilità delle imprese secondo classi di ampiezza in un certo periodo di tempo, si comprendono automaticamente, all'interno di ogni singola classe, solo le imprese esistenti all'inizio e sopravvissute fino alla fine del periodo. E' evidente che in questo modo vengono considerate solo quelle imprese che hanno un grado di efficienza che permette loro di sopravvivere nel mercato. Un'analisi della situazione di efficienza delle imprese, per essere valida, dovrebbe contemplare una qualche indicazione sulla probabilità e la possibilità di permanenza nel mercato. Come è noto sono proprio le imprese minori ad essere soggette ad un continuo ricambio, quindi una ponderazione dei tassi di sviluppo o di profittabilità con un indice di "mortalità" porterebbe ad un sensibile abbassamento di tali valori per le imprese minori. Come esempio, ci sembrano interessanti i dati elaborati da uno studio del Battara sulle dimensioni medie delle imprese di alcuni settori estinte nel periodo 1937-60 (tav. 16).

Le principali indicazioni che possiamo trarre dalla tav. 16 sono:

- a. le imprese che si estinguono hanno una dimensione media notevolmente inferiore a quella delle imprese che sopravvivono;
- b. le imprese che entrano nel mercato hanno una dimensione media nettamente inferiore a quella del settore e molto vicina a quella delle imprese che vengono espulse;
- c. la crescita della dimensione media delle imprese di ogni settore nel periodo osservato è dovuta quasi esclusivamente all'espansione delle imprese che già erano in vita nel 1937 (cioè delle imprese più grandi).

2. Quando tali analisi non tengono conto della distinzione per settori, non ha senso il confronto fra piccole e grandi imprese ed in particolare modo secondo i parametri summenzionati. Infatti in un settore non concentrato il tasso di sviluppo e la profittabilità delle piccole e medie imprese possono essere alti proprio per l'assenza delle grandi imprese dominanti; assolutamente nulla si può dire su quale sarebbe il loro tasso di sviluppo se in quel settore

Tav. 16 - Dimensioni medie secondo la produzione di imprese nel periodo 1937-60

	Produzione media			
	Zucchero 10 ³ qli	Fibre tessili 10 ³ qli	Cemento 10 ³ tonn.	Ferro acciaio 10 ³ tonn.
Esistenti nel 1937	1.753	114,1	51,3	73,8
Sopravvissute nel 1960 dal 1937	2.340	141,3	116,7	13,1
Estinte nel periodo 1937-60	432	58,6	13,0	104,9
Sorte nel periodo 1937-60	1.020	50,5	68,9	14,6
Sopravvissute nel 1960	6.786	235,6	413,3	263,0
Esistenti nel 1960	3.379	161,5	254,8	139,4

Fonte: P. Battara, *La concentrazione industriale*, op.cit., p. 172, 196, 252, 305.

convivessero con grandi imprese.

Un ulteriore risultato che emerge da alcuni lavori empirici è che esiste una soglia di ampiezza assoluta, che varia da settore a settore, raggiunta la quale non è giustificata la ricerca di una dimensione produttiva più grande. L'esistenza di tale limite per il raggiungimento di più ampie economie di scala è spesso portata a giustificazione della mancanza di concentrazione in alcuni settori. Tale tesi non è, secondo noi, validamente sostenibile essenzialmente per due ragioni fondamentali.

1. Se è vero che nel breve periodo, cioè date le conoscenze tecnologiche, è possibile individuare un limite tecnico, nel lungo periodo tale limite cade. Inoltre, come avevamo accennato nell'introduzione, non è corretta l'impostazione

che vede il fattore tecnico come variabile esogena. Sono le condizioni di mercato che indirizzano sia la ricerca sia, soprattutto, l'applicazione di eventuali innovazioni. La storia dello sviluppo industriale è ricca di "balzi" tecnologici causati da fattori interni alla stessa accumulazione capitalistica. Come esempio si può riportare quello dell'entrata in vigore in Inghilterra nel 1864 della "Legge sulle fabbriche" che ponendo alcune limitazioni allo sfruttamento della forza lavoro, causò ristrutturazioni tecniche ritenute sino allora *assolutamente* impossibili.

Si può quindi affermare, parafrasando una frase di Marx, che "ogni ostacolo fa presto ad essere considerato limite naturale eterno della produzione, ma non c'è veleno che distrugga i parassiti più sicuramente di quanto un aumento del costo della forza lavoro distrugga quei limiti naturali⁴⁹".

2. Quali che siano i limiti tecnologici alle economie di scala, se si introducono fattori commerciali e finanziari è impossibile porre dei limiti assoluti alla ricerca di maggiori dimensioni.

Per quanto riguarda la struttura produttiva italiana in particolare è comunque insostenibile porre limiti tecnologici assoluti alla possibilità di aumento della concentrazione. A tale proposito mettiamo in confronto nella tav. 17 alcuni parametri di efficienza e dimensioni della industria manifatturiera italiana e statunitense.

I dati mettono in rilievo come tutti i parametri di dimensione e di efficienza siano notevolmente inferiori per l'Italia; ad esempio la dimensione media delle industrie manifatturiere italiane è circa un terzo di quelle statunitensi. L'elevato divario di dimensioni e di efficienza ci può indicare che, in generale, anche l'allargamento delle economie di scala anche solamente tecnologiche resta una possibilità ancora valida per l'industria italiana⁵⁰.

Fatte queste precisazioni, bisogna ora tener presente alcuni veri limiti della significatività di indici relati

vi alla concentrazione economica. Tutti gli indici di concentrazione, che prendono in considerazione come unità di rilevazione l'impresa, non riescono a cogliere l'aspetto della concentrazione finanziaria.

Tav. 17 - Stima delle differenze nella struttura prodotti va manifatturiera tra Italia e Usa.

	Usa	Italia
Indice di dimensione assoluta	100	29 ÷ 35,5
Indice di produttività	100	29
Indice di potenza installata per lavoratore	100	42
Indice di potenza installata per unità di prodotto	100	70

Fonte: N. Cacace ed altri, *Produttività e divario tecnico*, op. cit., p. 43.

I due processi, quello della concentrazione economica e quello della concentrazione finanziaria, agiscono parallelamente, ma in un certo senso il primo è premessa del secondo⁵¹. Si può quindi concettualmente individuare un punto di massimo, raggiunto il quale viene limitata la significatività di indici simili a quello adottato in questo studio. Con ciò non si vuole affermare che in nessun caso ci potrà essere una ulteriore concentrazione economica, ma solamente che si dovrà considerare contemporaneamente la possibilità di concentrazione finanziaria. Cioè, in pratica, la strategia di una grande impresa, volta ad aumentare la propria efficienza, potrà disporre di strumenti differenziati che vanno dall'allargamento della propria dimensione, con processi simili a quelli esaminati, all'acquisto del controllo della rete distributiva dei propri prodotti o di imprese che gli forniscono semilavorati e alla espansione in altri settori più vantaggiosi, ovvero fare

contemporaneamente tutte queste cose.

Esaminiamo ora quali limitazioni subisca il nostro lavoro per il fatto di non riuscire ad individuare la concentrazione finanziaria.

Abbiamo rilevato che nel secondo periodo il settore metallurgico ha un comportamento atipico rispetto agli altri settori ad alta concentrazione; infatti in questo settore non aumenta la concentrazione anche se la domanda e i costi spingono in tal senso. E' noto che il settore metallurgico è quasi completamente sotto il controllo pubblico e da questo fatto si possono cogliere tre elementi:

1. le imprese metallurgiche pubbliche si servivano, sin dalla loro nascita, di tecnologie molto avanzate, che comportavano dimensioni aziendali di partenza molto elevate, tanto che per un lungo periodo furono ad un livello sub-ottimale rispetto al mercato ed ai costi salariali⁵²;
2. quando un intero settore è praticamente sotto un unico controllo le possibilità di aumentare l'efficienza, sono molteplici, e non necessariamente implicano un allargamento della quota di mercato delle imprese maggiori del gruppo;
3. la gestione pubblica molto spesso condiziona la strategia delle imprese attraverso scelte politiche che non sempre vanno nella stessa direzione di quelle "efficientisti che".

Un limite di carattere generale è quello relativo alla nostra ipotesi di considerare i settori chiusi rispetto ai capitali. Tale ipotesi è strettamente legata al fatto di non considerare la concentrazione finanziaria. Il limite si riflette in particolare nell'analisi di quei settori che non riescono ad aumentare la concentrazione. Infatti, qualora tale incapacità derivi in modo prioritario dalla mancanza, in tali settori, di imprese guida che riescano ad emergere sulle altre ed a scapito delle concorrenti, è del tutto probabile che tale azione venga svolta da grandi imprese di altri settori o straniere. In genere è molto raro il caso di ingressi di vaste proporzioni in settori a

bassa concentrazione. La penetrazione avverrà invece tramite l'assorbimento di imprese di dimensioni medie, specie in un momento in cui tali imprese si trovano in difficoltà. Mentre il caso di un ingresso di grosse proporzioni verrebbe rilevato dal nostro indice di concentrazione, il secondo caso lascia invariato tale indice. Dal punto di vista economico, invece, l'inserimento di imprese piccole e medie in una più ampia economia di scala di tipo finanziario e commerciale porta a notevoli modificazioni qualitative dell'assetto produttivo del settore.

Un discorso simile vale anche per le piccole e medie imprese mantenute in vita indipendentemente o acquistate dalle grandi del settore per vari scopi, come la ricerca e la sperimentazione di nuovi prodotti, decentramento della mano d'opera ecc....

Nonostante i limiti relativi alla delimitazione del campo d'indagine, che comportano disfunzioni alla verifica empirica delle ipotesi sviluppate nello schema introduttivo, possiamo affermare, quale osservazione conclusiva, che tale schema regge abbastanza bene una volta calato in una realtà concreta. Naturalmente, come d'altra parte accade in ogni tipo di schema semplificativo, non si riescono a individuare tutti gli aspetti di un processo così complesso come la concentrazione economica, ma comunque ci sembra che lo schema ne colga gli elementi essenziali. Probabilmente, come è trattato nell'introduzione, il processo di concentrazione appare un po' troppo deterministico; in verità occorrerebbe aggiungere qualche punto interrogativo in più alle risposte finali relative alla concentrazione. Quello che però ci preme mettere in rilievo è che ben poco di tale indeterminatezza è dovuta ad una libertà di strategia delle grandi imprese, ma essenzialmente alla indispensabile schematizzazione delle variabili proposte. Infatti il calo dello schema in una specifica realtà, come quella italiana, mostra come molti fenomeni possano venir spiegati arricchendo e particolareggiando i due fattori: costi e domanda. L'esempio più rilevante è quello relativo al rapporto: sviluppo della domanda e concentrazione. Si era visto come, senza ulteriori

specificazioni, non era possibile dare una risposta univoca se la concentrazione fosse favorita o meno da un alto tasso di sviluppo della domanda: alla luce della realtà italiana si può affermare che una espansione della domanda è rilevante, in senso positivo per la concentrazione, nel caso in cui abbia come elemento fondamentale un incentivo per le imprese ad una modificazione dell'offerta. Questo è il senso dell'effetto dell'entrata in vigore degli accordi Cee, che incrementando la concorrenza o comunque modificandone le regole, si sono mostrati elemento promotore per un aumento di concentrazione. Va ribadito però che anche in questo caso non è sufficiente la presenza di uno stimolo alla concentrazione perché questa si verifichi; determinanti sono piuttosto le condizioni che la rendono possibile. Questa considerazione mette in evidenza l'importanza della struttura di partenza e della variazione del ventaglio dei costi.

APPENDICE - La concentrazione nel periodo 1967-70

Durante la stesura del lavoro si sono resi disponibili alcuni dati per poter studiare la dinamica della concentrazione fino all'anno 1970. In un periodo di tempo di tre anni, è difficile poter osservare significativi mutamenti nella struttura industriale: è probabile infatti che i risultati di ciò che è avvenuto durante tale periodo possano essere rilevati solo più tardi. Abbiamo comunque pensato di eseguire una breve e sintetica analisi, stimolati dalla possibilità di confronto con gli avvenimenti degli anni 1961-64, che per alcuni aspetti aggregati presentano notevoli somiglianze. Nel commento dei dati l'interesse sarà quindi rivolto al confronto fra i due periodi.

Gli indici di concentrazione (tav. 18 e 19) ci mostrano una inversione di tendenza per il settore chimico, che diminuisce la concentrazione, ed il settore alimentare, che l'aumenta leggermente; gli altri settori vanno nella stessa direzione del periodo precedente. Analizziamo ora il costo del lavoro e la domanda.

Tav. 18 - Indici di concentrazione industriale (percentuale numero addetti e fatturato delle prime tre e quattro imprese di ogni settore sul totale) - 1970 -

Settori	Prime 3 sul tot.		Prime 4 sul tot.	
	Addetti	Fatturato	Addetti	Fatturato
Alimentari	7,4	9,2	9,6	11,2
Tessili	10,4	17,7	12,4	20,1
Meccaniche	6,3	9,2	7,4	10,9
Mezzi di trasporto	74,1	67,9	76,2	70,6
Metallurgiche	35,3	35,6	38,8	39,7
Chimiche	36,1	32,9	39,2	36,9

Per il confronto con il 1967 e per le fonti vedi tav. 9.

Tav. 19 - Costo del lavoro per unità di prodotto, salari contrattuali e di fatto orari (tassi di variazione annui composti).

Settori	Periodo 1959-64			Periodo 1967-70		
	Costo lavoro	Sal. contr.	Sal. fatto	Costo lavoro	Sal. contr.	Sal. fatto
Alimentari	8,8	11,8	13,5	1,9	7,2	11,6
Tessili	6,9	8,6	11,3	3,8	6,6	12,4
Meccaniche	7,5	8,9	10,2	5,9	7,2	13,1
Mezzi di trasporto	2,5	8,9	10,1	4,1	7,2	14,9
Metallurgiche	3,7	8,5	9,1	4,4	7,2	14,5
Chimiche	-0,4	8,2	10,8	7,7	7,1	18,7
Tot. manifattur.	3,5	10,1	10,6	5,6	6,6	12,5

Fonte: vedi tav. 2 e 11.

Tav. 20 - Incremento dei salari di fatto per classi di ampiezza delle imprese secondo il numero degli addetti (le variazioni della classe superiore sono fatte eguali a zero) - Periodo 1967-70.

Classi	Settori					
	Alimentari	Tessili	Meccaniche	Mezzi di trasp.	Chimiche	Metallurg.
10 - 49	+3,9	-6,5	-1,6	+2,9	-7,5	-5,3
50 - 99	+3,5	-4,5	-0,5	-0,6	-5,7	-2,9
100 - 199	+3,8	-4,2	+0,6	+0,5	-4,2	-5,1
200 - 499	+8,9	-3,1	-0,1	+5,3	-2,2	-6,2
500 - 999	-1,3	+1,1	+0,5	+0,6	0	-3,5
1000 e oltre	0	0	0	0	0	0

Fonte: nostra elaborazione dati Ministero del lavoro.

Tav. 21 - Produzione ed esportazioni (tassi di variazione annui composti) - Periodo 1967-70.

Settori	Produzione	Esport. totale	Esport. Cee	Esport. altri	Tse/Tsp	TseCee/Tse altri
	1	2	3	4	2:1	3:4
Alimentari	6,3	11,3	26,3	2,3	1,8	11,5
Tessili	1,9	15,7	27,0	7,7	8,0	3,5
Meccaniche	5,9	15,9	20,3	14,2	2,7	1,4
Mezzi di trasp.	6,6	15,2	22,1	13,9	2,3	1,6
Metallurgiche	4,5	6,6	20,3	0,1	1,5	40,6
Chimiche	5,9	9,1	23,9	5,4	1,5	4,5
Totale manifatt.	5,4	14,7	22,1	10,1	2,7	2,1

Per le fonti vedi tav. 4, per il confronto con il periodo 1960/67 vedi tav. 13 e 14.

Costo del lavoro. Il tasso di incremento annuo che tra il 1959 ed il '64 era pari a 3,5, passa negli anni 1967/70 a 5,6 (tav. 19) per tutto il settore manifatturiero; tale incremento presenta però delle differenziazioni intersettoriali completamente diverse rispetto ai due periodi. In fatti in questo ultimo periodo i tassi di incremento del costo del lavoro sono maggiori per i settori a più alta concentrazione e notevolmente più alti nel periodo precedente, mentre diminuiscono nei settori meno concentrati. Lo stesso fenomeno compare dai dati relativi ai salari di fatto; considerando che i salari contrattuali continuano ad avere un tasso di variazione poco differenziato, è lo slittamento salariale che tra il 1967 e il 1970 ha avuto un peso diverso, rispetto al periodo precedente, nei settori. Mentre tra il 1959 e il 1964 i forti incrementi avevano avuto una funzione di livellamento delle differenze tra i settori, ora questa funzione non è più svolta, anzi c'è una tendenza a riacutizzare tali differenze. Una interessante informazione si può ricavare dai dati relativi alla dinamica dei salari di fatto all'interno di ciascun settore, divisi secondo l'ampiezza delle imprese (tav.20), disponibili solo per quest'ultimo periodo. In quasi tutti i settori l'incremento dei salari porta ad un aumento del ventaglio salariale a vantaggio dei lavoratori delle grandi imprese, che ottengono aumenti dei salari in media più elevati. Due eccezioni di rilievo riguardano il settore alimentare e mezzi di trasporto, in cui il ventaglio diminuisce.

La domanda. (Tav. 21). Un primo elemento è la diminuzione per tutto il settore manifatturiero del tasso di variazione della produzione rispetto al periodo precedente (cfr. tav. 13), mentre superiore è il tasso di sviluppo delle esportazioni a causa dell'incremento delle esportazioni verso i paesi della Cee, che compensa la diminuzione di quelle verso altri paesi. All'interno dei settori si può notare come ad essere maggiormente colpiti sono i settori a più alta concentrazione, anche se conservano in media un tasso di sviluppo leggermente più elevato; per le esportazioni la cosa è simile, solo il settore mezzi

di trasporto conserva un elevato tasso di sviluppo delle esportazioni. I settori meno concentrati invece incrementano i loro tassi di sviluppo della domanda. Ultima osservazione è che i rapporti Tse/Tsp e TseCee/Tse - altri confermano il continuo aumento della componente estera della produzione in particolar modo dovuta all'aumento delle esportazioni verso i paesi della Cee.

Prima considerazione di carattere generale è che, contrariamente agli anni 1959-64, i settori a più alta concentrazione sono maggiormente colpiti sia dall'aumento del costo del lavoro, sia dalla flessione di produzione. Le caratteristiche dell'ondata rivendicativa della fine degli anni sessanta sono tali da instaurare quella che è stata chiamata "conflittualità permanente", che in pratica tiene continuamente aperte vertenze a carattere aziendale sia di tipo normativo-organizzativo, sia di tipo puramente salariale; l'effetto è che, essendo i tassi di incremento dei salari contrattuali praticamente eguali per tutti i settori e minori rispetto al periodo 1959-64, lo slittamento opera in modo differenziato tra i settori ed anche all'interno di questi.

Nei settori più concentrati e dinamici la classe operaia è strutturalmente più forte ed inoltre è più facile che le vertenze aziendali riescano ad ottenere buoni risultati, anche per una maggiore propensione del padronato a fare concessioni, dal momento che può ritenersi più facile un riassorbimento nel tempo degli aumenti salariali; risulta quindi comprensibile una maggiore tensione dal lato del costo del lavoro rispetto ai settori a più bassa concentrazione. Anche all'interno dei settori si ripete un meccanismo dello stesso tipo: vengono cioè colpite le imprese maggiori. Il risultato è che nel 1970 si constata un indebolimento della posizione nel mercato delle imprese maggiori. Due sono le possibili giustificazioni di tale fenomeno: la prima è che l'incremento del costo del lavoro sia andato al di là delle previsioni impedendo un processo di riadattamento; quindi la flessione dei tassi di incremento della produzione indica un inizio di crisi di tutto il settore, che diminuendo la sua capacità di svi

luppo, rende ancora più precario l'assorbimento dei costi. Seconda alternativa è che tre anni non siano sufficienti a rendere esplicita e quindi misurabile una reazione delle grandi imprese: infatti una risposta ad incrementi molto elevati del costo del lavoro potrebbe implicare una notevole ristrutturazione delle grandi imprese del settore, volte sia ad aumentare la produttività, sia ad indebolire la capacità rivendicativa dei lavoratori (ad esempio una politica del tipo decentramento degli impianti); in questo caso la flessione della produzione può essere interpretata come un tipo di politica recessiva gestita autonomamente dalle imprese.

Nel settore mezzi di trasporto le cose sembrano andare diversamente: gli alti aumenti salariali colpiscono di più le imprese minori ed il tasso di sviluppo della produzione regge a causa del notevole aumento delle esportazioni. E' quindi comprensibile come sia stato possibile per le grandi imprese di questo settore continuare ad espandersi a tassi molto elevati che hanno permesso un allargamento della loro quota di mercato; più difficile è trovare una giustificazione del comportamento "anomalo" del vantaggio salariale che diminuisce, specialmente se si pensa alle continue lotte rivendicative all'interno della Fiat. Una risposta, anche se difficilmente verificabile, può essere trovata supponendo che la politica rivendicativa del sindacato sia stata pianificata, anche per quanto riguarda le vertenze aziendali, a livello di intero settore e volta a diminuire le differenze salariali.

Nei settori a più bassa concentrazione i costi aumentano di meno, la domanda regge e si sviluppa a tassi maggiori che nel periodo precedente: questo permette uno sviluppo equilibrato dei settori. Anzi, in quello alimentare, meno colpito dall'aumento del costo del lavoro e con un vantaggio salariale che diminuisce e quindi favorisce le imprese maggiori, si nota una tendenza della concentrazione ad aumentare.

In conclusione dal confronto fra i due periodi risultano queste importanti differenze:

1. negli anni 1959-64 i forti aumenti salariali acquiscono

il dualismo tra i settori industriali, nel momento in cui tendono a far diminuire le differenze retributive: ciò provoca un rafforzamento dei settori più dinamici e concentrati e, all'interno di essi, delle imprese maggiori che superano la crisi rafforzando la loro posizione nel mercato e, di fatto, l'intero settore;

2. negli anni 1967-70 sono i settori più concentrati ad essere colpiti (con l'eccezione dei mezzi di trasporto); inoltre, a questo si aggiunge il fatto che, all'interno dei settori, vengono danneggiate in maggior misura le imprese leader che, almeno durante tale periodo, non riescono a portare avanti una politica di espansione. I settori meno concentrati diminuiscono invece le distanze relative, non tanto per la loro forza, quanto per la debolezza dei settori più dinamici. Ne consegue un appiattimento verso i livelli più bassi, almeno dal punto di vista della capacità di reazione agli aumenti dei costi, quindi in generale una diminuzione della efficienza e dinamicità di tutto il settore industriale.

Note

1. Karl Marx, *Il capitale*, Editori Riuniti, Roma, 1964, libro I, cap. XXIII, p. 685-686.
2. Paolo Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, Einaudi, Torino, 1964, p. 20.
3. Nel caso di appartenenza ad un medesimo gruppo finanziario di più imprese in uno stesso settore il discorso si complica, anche se non è a priori da escludere una certa influenza di rapporti di carattere "concorrenziale" fra imprese consorelle. Cfr. Paul A. Baran, Paul M. Sweezy, *Il capitale monopolistico*, Einaudi, Torino, 1968, cap. II, par. 2; Giorgio Ruffolo, *La grande impresa nella società moderna*, Einaudi, Torino, 1967, p. 126-132; Alfred P. Sloan, *Il caso General Motors*, Lied, Torino, 1970.
4. Questa assunzione è molto restrittiva in quanto non considera la possibilità di entrate laterali, ma ci sarà molto utile per individuare i settori che possono avere uno sviluppo "autonomo" rispetto a quelli il

- cui sviluppo è condizionato da interventi esterni. (Per interventi esterni consideriamo quelli di grandi imprese operanti in altri settori, di capitali stranieri e di capitali investiti direttamente dallo Stato).
5. In regime di oligopolio è senza dubbio accettabile una rigidità del prezzo in caso di riduzione dei costi; nel caso di aumento dei costi la rigidità del prezzo è condizionata dal grado di concorrenza internazionale ed in una certa misura dalla concorrenza interna e quindi dal livello di concentrazione. In generale può essere accettata l'ipotesi di una diminuzione dei margini di profitto, nel breve periodo, in caso di aumento dei costi, anche se è difficile determinarne a priori il rapporto.
 6. Si presume un certo grado di concorrenza all'interno dei settori e quindi un periodo di politica promozionale (sia a livello tecnologico che commerciale) che fa lievitare i costi.
 7. Per politica aggressiva si intende quella volta a sviluppare l'impresa a tassi maggiori dell'incremento di domanda.
 8. La quota teorica dell'incremento di domanda spettante ad ogni impresa sarà tanto più grande quanto più grande è l'impresa, dato che, presumibilmente, tali quote saranno proporzionali alle quote di mercato preesistenti.
 9. Sul ruolo che svolge la domanda nelle decisioni di comportamento delle grandi imprese vedi: T. Scitovsky, *L'integrazione economica dell'Europa occidentale*, Feltrinelli, Milano, 1961; P. Sylos Labini, *Problemi dello sviluppo economico*, Laterza, Bari, 1970; P. Sylos Labini, "La théorie des prix en régime d'oligopole et la théorie du développement", in *Revue d'économie politique*, n. 2, 1971; E.T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford, 1966; M. Salvati, *Una critica alle teorie dell'impresa*, Ateneo, Roma, 1967; D. Needham, *Economic Analysis and Industrial Structure*, Holt, Rinehart and Winston, London, 1970; S. Lombardini, *Concorrenza, monopolio e sviluppo*, Franco Angeli, Milano, 1971.
 10. Ad esempio, nelle indagini del "Committee on the Judiciary United States Senate" sulla concentrazione, solamente l'economista giapponese Nakamura accenna ad una relazione tra concentrazione e differenziazioni salariali tra piccole e grandi imprese. Cfr. *Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary United States Senate*, part. 7, *Concentration outside the United States*, Washington, 1968, p. 3534.
 11. P. Sylos Labini, *Oligopolio...*, op. cit.; J. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard U.P., Cambridge 1956.

12. Di grande interesse a tale proposito il lavoro di J. Steindl, *Maturità e ristagno nel capitalismo americano*, Boringhieri, Torino, 1960; in particolare i capitoli IV e V, analizzano la determinazione dei margini di profitto all'interno dei settori industriali dando preziose indicazioni per una analisi dinamica di lungo periodo dell'equilibrio oligopolistico.
13. Ci preme solo rilevare come con troppa facilità, e secondo noi erroneamente, se ne individuano le cause prime in differenze nello sviluppo tecnologico, confondendo quelli che possono essere considerati gli effetti con le cause.
14. E' lecito presumere, in questo caso, un tasso potenziale di accumulazione interna maggiore del tasso di incremento di domanda.
15. Per espansione regolare si intende quella che permette un tasso effettivo di accumulazione pari a quello programmato.
16. Questo anche nel caso, abbastanza raro nella realtà, che le differenze assolute fra piccole e grandi imprese siano le stesse.
17. Questo terzo punto non è in contraddizione con i primi due, come potrebbe sembrare, se si suppone che la concorrenza avvenga all'interno dei singoli mercati più omogenei.
18. E' di importanza determinante, in particolar modo per una struttura dualistica come quella italiana, adottare questa impostazione piuttosto che quella di tipo keynesiano, che privilegia il rapporto salari-consumi.
19. Per un esame del significato economico di vari indici di concentrazione vedi ad esempio: M.A. Adelman, "The Measures of Industrial Concentration", in *Review of Economics and Statistics*, 1951; P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, op. cit.; G.M. Gros-Pietro, M. Boni, *La concentrazione industriale in Italia*, Ceris Impresa, Torino, 1967; M.A. Utton, *Industrial Concentration*, Harmondsworth, Penguin Books, 1970; I.M.D. Little, *Concentration in British Industry*, Cambridge, Univ. Press, 1930.
20. Per un'analisi particolareggiata dell'evoluzione della struttura della industria italiana in questo periodo vedi: P. Battara, "La concentrazione industriale", vol. IV, *Atti della commissione parlamentare sui limiti della concorrenza*, Roma, 1965; G.M. Gros-Pietro, M. Boni, *La concentrazione industriale in Italia*, op. cit.; L. Bruni, *Aspetti strutturali dell'industria italiana*, Giuffrè, Roma, 1961; A. Predetti, *Lo sviluppo delle industrie manifatturiere italiane nel decennio 1951-1961*, Milano, 1965; G. Zanetti, E. Filippi, *Finanza e sviluppo della grande industria in Italia*, Franco Angeli, Milano, 1967; Commissione per l'elaborazione di uno schema organico di sviluppo nazionale dell'occupa-

- zione e del reddito, (Gruppo industria), *La dinamica della produzione industriale in Italia nel decennio 1951-1961*, parte II, "Evoluzione congiunturale e strutturale", ciclostilato, Roma, 1962.
21. Di un certo interesse, a tale proposito, è un lavoro di L. Bruni sulla concentrazione territoriale delle imprese dei vari settori industriali, in cui si rileva una diminuzione della concentrazione territoriale; L. Bruni, "Analisi disaggregata dello sviluppo manifatturiero dopo la seconda guerra mondiale", in *Lo sviluppo economico in Italia*, a cura di G. Fuà, vol. III, Franco Angeli, Milano, 1969.
22. T. Scitovsky, *L'integrazione economica dell'Europa occidentale*, op. cit. p. 24.
23. Vedi ad esempio: M. Salvati, "Slittamento salariale e sindacato con particolare riferimento all'industria metalmeccanica, 1954-1969", in *Rassegna economica*, n. 6, 1970; Isvet, *La retribuzione dell'industria*, Franco Angeli, Milano, 1970.
24. Fa eccezione, per le esportazioni, il settore meccanico, che probabilmente deve un alto tasso allo sviluppo della meccanica di precisione, che è un settore molto concentrato.
25. Sulle diverse interpretazioni della correlazione fra sviluppo delle esportazioni e della produzione durante il decennio in esame vedi: V. Lutz, *Italy. A Study in Economic Development*, Oxford U.P., London, 1962; A. Graziani ed altri, *Lo sviluppo di un'economia aperta*, Esi, Napoli, 1969.
26. A titolo di esempio valga quello della Fiat che organizza in prima persona, attraverso il sindacato giallo Sida, le rivendicazioni aziendali in cambio di una maggiore malleabilità della forza-lavoro e puntando alla creazione di strati privilegiati di operai.
27. L. Di Vezza, V. Seppi, *Contrattazione e dinamica dei salari nell'industria italiana*, Ceres, Roma, 1970, vol. I, p. 112.
28. "Se il mercato si espande e se le grandi imprese seguono la politica di "mantenere la quota di mercato", il campo d'azione delle piccole imprese si allarga ed esse potranno espandersi senza temere rappresaglie!" P.S. Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, op. cit., p. 206.
29. Gli indici relativi alle tre imprese maggiori secondo il numero degli addetti nel 1961 non coincidono con quelli calcolati per il primo periodo da G.M. Gros-Pietro, M. Boni (Tav. 1). Mentre per questi ultimi i dati delle prime tre imprese sono stati ottenuti attraverso una interpolazione della ultima classe di ampiezza rilevata dal censimento, per quelli calcolati per il secondo periodo, non essendo disponibili dati simili posteriori al 1961, ci siamo serviti, anche per il 1961, dei da

ti individuali delle prime tre o quattro imprese dei vari settori.

30. Eccezione di rilievo il settore metallurgico. A questo riguardo cercheremo più avanti, quando tratteremo della concentrazione finanziaria, di trovare una spiegazione di tale comportamento "anomalo" nella particolare struttura di questo settore. E in particolare il fatto che tutto il settore è praticamente controllato dallo Stato, di modo che il processo di concentrazione economica presenta delle caratteristiche particolari.
31. In questo secondo periodo, per comodità di esposizione, esamineremo con temporaneamente per tutti i settori i costi, pur tenendo ferma la distinzione tra settori più o meno concentrati.
32. La tesi che viene portata avanti dal sindacato a livello aziendale è che per molti anni la dinamica salariale era stata inferiore alla produttività, e che quindi un elevato aumento salariale era giustificato da anni di sottoremunerazione. Un aggancio fra salari e produttività viene invece mantenuto, almeno nelle intenzioni dichiarate, nella politica rivendicativa complessiva. Vedi *Atti congresso Fiom 1962*.
33. Il livello salariale era più elevato nelle grandi imprese.
34. Per i settori a bassa concentrazione alcune più grandi imprese della classe inferiore avrebbero dovuto appartenere alla classe superiore, quindi i dati sono sovrastimati; nei settori a più alta concentrazione alcune delle più piccole imprese della classe superiore avrebbero dovuto appartenere alla classe inferiore e quindi i dati sono sottostimati.
35. Il rapporto è già nel primo periodo maggiore di uno.
36. Vedi ad esempio: A.E. Walsh, J. Paxton, *The Structure and Development of the Common Market*; Hutchinson, London, 1968; T. Scitovsky, *L'integrazione economica dell'Europa occidentale*, op. cit.; B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Allen and Unwin, London, 1962; R.M. Stern, *Il commercio estero italiano*, Etas Kompass, Milano, 1968.
37. Lo Stern così definisce il residuo: "Variazioni dal lato dell'offerta, utili all'incremento della competitività relativa e, perciò del volume delle esportazioni italiane, possono essere attribuite a fattori quali:
1. saggi differenziali di incremento della produttività e livello dei prezzi;
 2. saggi differenziali di incremento nella qualità dei beni esportati e nello sviluppo di nuove esportazioni;
 3. differenti saggi di sviluppo nella efficienza delle ricerche di mercato in termini di finanziamento delle esportazioni;
 4. variazioni differenziali nell'abilità di prontamente far fronte agli ordini per beni di esportazione". R.M. Stern, *Il commercio estero italiano*, op. cit., p. 50.

38. Le percentuali delle esportazioni sulla produzione per i vari settori relative all'anno 1960 sono:

Alimentari	4,0	Metallurgiche	13,2
Tessili	33,3	Mezzi di trasporto	22,1
Meccaniche	20,7	Chimiche	16,1

Fonte: R.M. Stern, *Il commercio estero italiano*; op. cit. p. 230-231.

39. A.Graziani ed altri, *Lo sviluppo di un'economia aperta*, op.cit. p. 12.
40. Abbiamo cercato di trovar dati che confermassero esplicitamente questa tendenza, ma alla luce delle statistiche esistenti non è possibile andare oltre al poco significativo rapporto prezzi exp/prezzi imp. Non ci risulta inoltre che esistano ricerche in questo campo.
41. E' facilmente rilevabile come in un periodo di crisi interna le esportazioni vengano incrementate.
42. A.Graziani ed altri, *Lo sviluppo di un'economia aperta*, op. cit., p.195.
43. Per questo ultimo rapporto fa eccezione il settore "mezzi di trasporto". La diminuzione è dovuta alla scelta del 1960 come anno di separazione dei due periodi per l'analisi delle esportazioni; infatti in questo settore l'effetto Cee fu quasi immediato. Riepilogando i rapporti della tav. 14 per i periodi 1951-58 e 1958-67 il rapporto Tse.Cee/Tse.A passa per i mezzi di trasporto da 1,83 a 2,32. Per gli altri settori vengono confermate le linee di tendenza già messe in rilievo. Nonostante ciò abbiamo preferito optare per il 1960 come anno di separazione dei due periodi perchè: a. il 1961 avrebbe mitigato l'effetto Cee; b. il 1958 è l'anno di una crisi mondiale degli interscambi; c) il 1959 l'anno della forte ripresa. In tutti e tre i casi sarebbero stati falsati i tassi di incremento. La scelta del 1960 non pregiudica molto l'analisi dell'entrata in vigore della Cee in quanto, a parte i mezzi di trasporto, gli effetti non furono immediati.
44. Durante questo periodo la domanda mondiale ebbe un rallentamento nella sua espansione e quindi il mercato rappresentato dai paesi Cee veniva visto come sbocco importante per mitigare questa tendenza.
45. Naturalmente questo non fu l'unico strumento per mitigare l'aumento dei costi, ma è quello che in questa sede c'interessa.
46. Nel periodo 1963-65, in corrispondenza di un ristagno o di una diminuzione della produzione, abbiamo una impennata nelle esportazioni.
47. In questo lavoro non ci è sembrato opportuno analizzare in profondità la dinamica della crisi, in quanto abbiamo cercato di individuare le caratteristiche strutturali che stanno alla base di un processo di concentrazione. La crisi, come del resto tutti gli elementi legislativi riguardanti la concentrazione (ad esempio in Italia non esiste una legi-

slazione antitrust), possono essere considerati come effetti collaterali di modificazioni strutturali già in atto.

48. Vedi ad esempio: A. Singh, G. Whittington, *Growth, Profitability and Valuation*, Cambridge, U.P., London, 1968; e per una analisi critica di lavori simili: M. Biard, "Effetti della concentrazione industriale: un ripensamento", in *Rivista internazionale di scienze sociali*, lug.-ago. 1972, p. 301.
49. K. Marx, *Il capitale*, op. cit., Libro I, p. 522.
50. In base al confronto fra produttività e ampiezza di impresa il Cacace, attraverso una stima prudente, attribuisce una quota del 40% del ritardo tecnologico italiano alle differenti scale produttive. Vedi N. Cacace e altri, *Produttività...*, op. cit.
51. "Quando in molte industrie la concentrazione tecnica e quella economica sono divenute molto elevate, sorgono le premesse per la concentrazione finanziaria, non solo fra imprese dello stesso ramo, ma anche fra imprese di rami diversi". P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, op. cit., p. 21.
52. Vedi: B. Caizzi, *Storia dell'industria italiana dal XVIII secolo ai nostri giorni*, Utet, Torino, 1965.